HOUSE OF COMMONS
CANADA

GASOLINE PRICES IN CANADA

Report of the Standing Committee on Industry, Science and Technology

Walt Lastewka, M.P.
Chair

November 2003

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs, in whole or in part, must be obtained from their authors.

Also available on the Parliamentary Internet Parlementaire: http://www.parl.gc.ca

Available from Communication Canada — Publishing, Ottawa, Canada K1A 0S9

104-03239/

GASOLINE PRICES IN CANADA

Report of the Standing Committee on Industry, Science and Technology

Walt Lastewka, M.P.
Chair

November 2003

STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY, SCIENCE AND TECHNOLOGY

CHAIR

Walt Lastewka, M.P.	St. Catharines, Ontario

VICE-CHAIRS

Dan McTeague, M.P.	Pickering—Ajax—Uxbridge, Ontario
James Rajotte, M.P.	Edmonton Southwest, Alberta

MEMBERS

André Bachand, M.P.	Richmond—Arthabaska, Québec
Larry Bagnell, M.P.	Yukon, Yukon
Paul Crête, M.P.	Kamouraska—Rivière-du-Loup—Témiscouata—Les Basques, Québec
Brian Fitzpatrick, M.P.	Prince Albert, Saskatchewan
Cheryl Gallant, M.P.	Renfrew—Nipissing—Pembroke, Ontario
Jocelyne Girard-Bujold, M.P.	Jonquière, Québec
Serge Marcil, M.P.	Beauharnois—Salaberry, Québec
Brian Masse, M.P.	Windsor West, Ontario
The Hon. Gilbert Normand, M.P.	Bellechasse—Etchemins—Montmagny—L'Islet, Québec
Andy Savoy, M.P.	Tobique—Mactaquac, New Brunswick
Brent St. Denis, M.P.	Algoma—Manitoulin, Ontario
Paddy Torsney, M.P.	Burlington, Ontario
Joseph Volpe, M.P.	Eglinton—Lawrence, Ontario

CLERKS OF THE COMMITTEE

Jean-François Pagé
Louise M. Thibault

PARLIAMENTARY RESEARCH BRANCH
LIBRARY OF PARLIAMENT

Lalita Acharya, Analyst
Daniel J. Shaw, Analyst

THE STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY, SCIENCE AND TECHNOLOGY

has the honour to present its

FIFTH REPORT

Pursuant to Standing Order 108(2), the Standing Committee on Industry, Science and Technology proceeded to a study on the causes of the recent increase in the price of gasoline, and the significant negative effects that the increase is having on the economy, and recommendations for appropriate corrective measures to the federal government. After hearing evidence, the Committee agreed to report to the House as follows:

TABLE OF CONTENTS

CHAIR'S FOREWORD ix

INTRODUCTION 1

CHAPTER 1: GASOLINE PRICES IN CANADA 3

- Gasoline and Crude Oil Prices (November 2002–September 2003) 3
- Gas Pump Prices and their Components 5
- Gas Pump Prices and their Components Across Canada and at Selected Cross-border Locations 7
- Gas Pump Prices Over the Longer Term and Across the G8 Countries 9

CHAPTER 2: INDUSTRY STRUCTURE, COMPETITION AND PROFITABILITY 11

- Industry Structure and Performance 11
- Competition Among the Majors, the Regionals and the Independents 13
- Profitability 14

CHAPTER 3: RECENT PRICE INCREASES EXPLAINED 17

- Crude Oil Price Increases 17
- Rack Price Increases and Supplier Margins 18
- Gas Pump Price Increases and Pricing Uniformity and Volatility 21
- Long Weekend Gas Pricing 22

CONCLUSION AND RECOMMENDATION 25

APPENDIX 1 — Regular Gasoline Pump Prices and Component Pricing in Selected Cities; Four-Week Average Ending September 9, 2003 (in cents per litre) .. 27

APPENDIX 2 — LIST OF WITNESSES 29

REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE 31

DISSENTING OPINION — Canadian Alliance 33

MINUTES OF PROCEEDINGS 37

CHAIR'S FOREWORD

The House of Commons Standing Committee on Industry, Science and Technology conducted a study of "the possible causes of the recent increase in the price of gasoline, and the significant negative effects that the increase is having on the economy," as requested. With the general understanding that an increase in the price of gasoline would also benefit Canadian oil and gas producers and thus have a positive economic impact on oil-producing regions of Canada — a consideration omitted from the request — the Committee pursued all potential explanations, including both competitive and anticompetitive conduct, for the most recent increase in gasoline prices. The Committee's focus then shifted to informing the public about the economic factors that influence the retail price of gasoline, as well as to recommending corrective measures to government should any anticompetitive conduct be found. Such conduct would include a conspiracy to raise prices (crude, wholesale/rack or retail), resale price maintenance measures taken to raise retail or refining margins for reasons other than pro-competitive motivations, or the squeezing of retail margins by vertically integrated suppliers to discipline or eliminate independent retailers in a predatory fashion. Through this approach, the Committee avoided involving itself directly in issues of equity or inequity and concentrates on the economic implications — in particular, resource allocation — of the recent increase in the price of gasoline in Canada.

The Committee undertook its examination by organizing four meetings with representatives of the three vertically integrated producers (two multinationals and one national), a regional producer and *l'Association québécoise des indépendants du pétrole*, an industry consultant and expert charged with collecting price data, and consumer groups, including an advocate and a provincial taxi association. A wide range of views was heard and the Committee believes this report captures the essence of those views. The report's sole recommendation that calls for the creation of an independent monitoring agency will help clarify to the public the many factors that influence the price of gasoline in the Canadian market while ensuring public oversight over all aspects of gasoline pricing.

On behalf of the Committee, I would like to thank the individuals and organizations that took part in this series of hearings, and express our appreciation for the helpful insights and analysis they provided. The Committee will continue to work hard to ensure that Canada's petroleum sector, including its retail segment, provides competitive products and services to Canadian motorists while making a significant contribution to Canada's economy.

INTRODUCTION

The price of gasoline at the pump has been a source of confusion and concern for Canadians for some time now. The reasons for this concern are many, but most often it has to do with retail prices that fluctuate frequently, often significantly, and in what appears to be an almost too systematic fashion across many retail outlets in many local markets. A competitive explanation is readily available: since prices are posted on large signs at each station in full view of the motoring public, who have shown a willingness to travel great distances to get even the smallest of discounts, price changes are usually rapid and pervasive (for fear of losing not only market share but possibly one's entire market) — a phenomenon that is unique to the retail gasoline marketplace. On the other hand, anticompetitive price-fixing among retailers would also be a potential explanation for the retail pricing patterns witnessed (i.e., almost identical prices at each retail outlet, or identical price differentials among rival outlets due to different levels or types of service, in each local market, and price increases executed at roughly the same time). The primary difference would be the level of those prices, with the competitive prices being much less than those that are fixed by agreement amongst suppliers. Therefore, the distinctive way of advertising retail gasoline prices by signage combined with the next-to-costless shopping behaviour of the motoring public could potentially mask a conspiracy to raise prices. Independent and interdependent decision-making on prices — price being the dominant, and sometimes the only, margin on which rival retail outlets compete — are not easily distinguished.

The forces that drive crude, rack (wholesale) and retail gasoline prices are also complex. One of these forces involves the status of international crude oil inventories, some of which are built and held in politically unstable regions. The recent uncertainty surrounding potential supply disruptions caused by a looming war in Iraq and political and labour unrest in Venezuela and Nigeria highlights the vulnerability of the West's crude oil supply sources and its impact on the price of crude. Another key force that drives prices is abnormal temperature and climatic conditions. A winter that is much colder than forecast (as was the case in Eastern and Central Canada and the Northeast United States in 2002-2003) will lead to the drawdown of crude oil inventories and imbalanced refined petroleum product slates (e.g., heating fuel, gasoline, diesel, kerosene, lubricants, etc.) relative to demand. This situation will result in price increases across the slate of petroleum products, which will cascade from the wholesale to the retail level. Such price increases perform the socially desirable function of equilibrating demand and supply — stimulating both increased conservation by consumers and increased production throughout the energy supply chain — and ensure that shortages or stock-outs do not develop. At the same time, however, rising profitability within the industry due to an impending rather than an actual supply disruption (price increases may have reflected worse-case scenario predictions that did not materialize) or unexpected seasonal demand spikes engenders a suspicious public.

Finally, the reported high corporate concentration within the oil and gas sector, along with the very diverse economic profile of industry participants, is also a major concern of the public. The retail sector is characterized by a wide range of supplier types that include a handful of large vertically integrated oil and gas companies, a number of mid-sized national chains, a half-dozen regional refiner-marketers, a few large mass merchants and many small (one-station) independent retailers. Such a diverse field of players bodes well for competition based on different organizational designs and innovative retail formats. However, competitive prices at each stage in the supply chain may not necessarily follow, given the possibility that vertically integrated suppliers might squeeze retail margins to discipline or eliminate independent retailers in a predatory fashion. In such a case, a high degree of corporate concentration at the refining stage might lead to rack prices above competitive levels so that a disproportionate share of industry profits will be taken at the refining stage and at the expense of the marketing margins of independent retailers.

The Committee has organized this report in the following way. In Chapter 1, the Committee reviews the data on gasoline prices — retail, rack and crude — in Canada over the past 10 months (the critical period when prices soared), as well as over the longer term and in comparison to those in the United States and elsewhere. In Chapter 2, the Committee examines the industry's structure, performance and profitability, focusing on the "downstream" sector. The Committee also studies the competitive aspects of the vertically integrated companies, the regional marketers and the independent retailers. In Chapter 3, the Committee assesses the explanations given for the recent price increases and other related pricing issues. In the Conclusion and Recommendation, the Committee summarizes its findings and offers a single recommendation to government for the creation of an independent agency charged with collecting industry data, disseminating that data to the public and reporting annually to Parliament on the competitive performance of the industry. The Committee believes that such a monitoring agency will help to resolve public confusion and misconceptions on gasoline pricing issues while ensuring public supervision over all aspects of gasoline pricing.

CHAPTER 1: GASOLINE PRICES IN CANADA

This chapter covers the Committee's review of the data on gasoline prices — retail, rack and crude.[1] The focus is on the most recent past, from November 2002 to September 2003, in order to understand the factors that led to the highest gasoline prices ever in Canada.[2] Longer term and international perspectives are also examined, however. Explanations for these soaring prices, including their timing, are discussed in Chapter 3.

Gasoline and Crude Oil Prices (November 2002–September 2003)

The Committee begins its study of gasoline prices with the price of crude oil, the primary raw material of gasoline. As the best indicator of crude oil prices, the Committee uses the industry's traditional North American benchmark price of West Texas Intermediate (WTI) crude oil as established by the New York Mercantile Exchange (NYMEX). On November 11, 2002, the closing price of WTI crude on the NYMEX was US$26.42 per barrel — neither a high nor a low for that year (see Figure 1). This price rose steadily to a high of US$36.96 on February 18, 2003 — a 40% increase in just three months — before falling precipitously to US$26.91 on March 25, 2003, a drop of more than US$10 per barrel in just one month. The March 25 price established the low for the year so far, as the price had trended slightly upward to US$29.18 per barrel by September 9, 2003. Clearly, most of the 40% increase in the first quarter of 2003 had been given back by the end of the third quarter, given that the end-of-period price of US$29.18 was 10.4% higher than the start-of-period price of US$26.42.

The Committee now moves further down the processing line to consider the wholesale prices of gasoline, using the Toronto rack price as the benchmark price for Canada. Beginning at 33.3¢ per litre on December 3, 2002, the Toronto rack price rose steadily to 47.7¢ on March 11, 2003 — a 43% increase in just three months — before dropping precipitously to 35.7¢ on March 25, 2003, a decrease of more than 12¢ per litre in just two weeks. Unlike the price of crude, this sudden drop in price was not over; further price declines were recorded. The year's low so far was reached at 32.3¢ on June 24, 2003. The trend since then has been upward, finishing at 38.4¢ per litre on September 9, 2003. As with the price of crude, most of the 43% increase in the first quarter of 2003 had been given back by the end of the third quarter, given that the end-of-period price of 38.4¢ per litre stood 12.9% higher than the start-of-period price of 34¢.

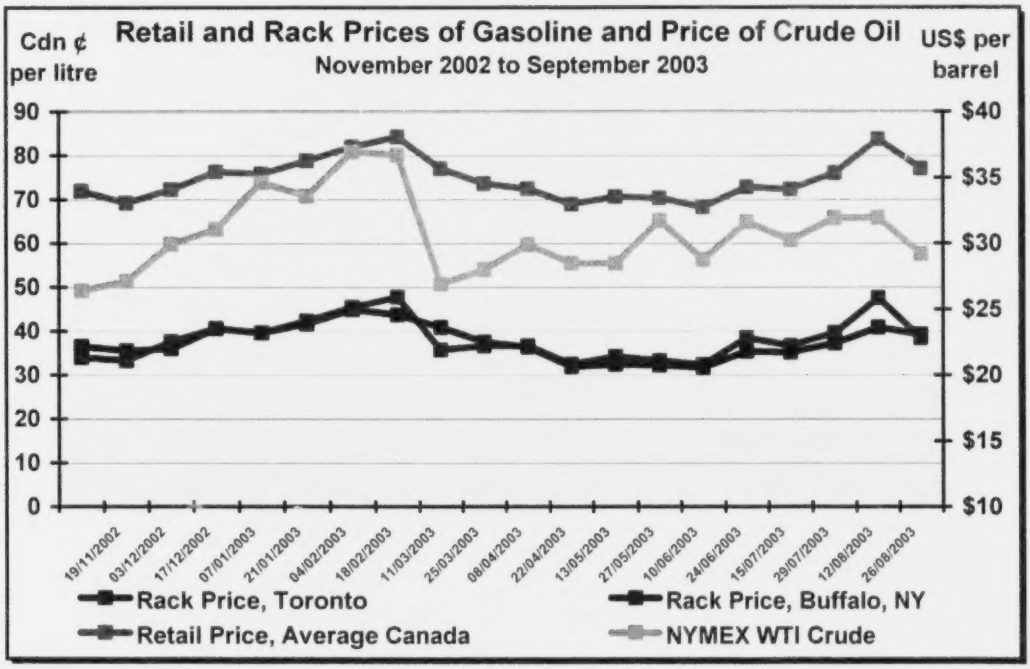
---

1 Unless otherwise indicated, all prices are in Canadian dollars.

2 This report relied heavily on data collected by MJ Ervin and Associates and published by the Canadian Petroleum Products Institute. Time constraints did not permit the Committee to seek independent sources of petroleum price data.

The performance of the Toronto rack price of gasoline was very comparable to that of the Buffalo, NY, rack price. Excluding four anomalous dates (or weeks) in this period, the Toronto-Buffalo price spread never exceeded 2.5¢. On average, the Toronto rack price of gasoline was 0.8¢ higher than the Buffalo rack price, which was less than the cost of shipping the product cross-border and made further arbitrage by the market through trade unprofitable.

FIGURE 1



Source: Canadian Petroleum Products Institute, *Fuel Facts*, all volumes and issues from November 17, 2002 to September 9, 2003.

Finally, there is the retail price of gasoline. The Committee used the weighted-average price of regular gasoline as surveyed in 10 cities across the country.[3] The retail price was 69.2¢ per litre on December 3, 2002, and it rose steadily to its peak of 84.2¢ by March 11, 2003 — a 21.7% increase in just three months. This price then trended down throughout the summer until reaching its bottom for the year so far at 68.2¢ on June 24, 2003, but it had rebounded to 77.1¢ by September 9, 2003. The end-of-period price remained 11.4% higher than at the start-of-period price.

When comparing the prices of crude, wholesale and retail gasoline products, the Committee notes that both rack and retail price increases and their pinnacles lagged crude price increases and its pinnacle by approximately one month. There was only a very short lag between retail and rack prices; rack price increases and decreases were

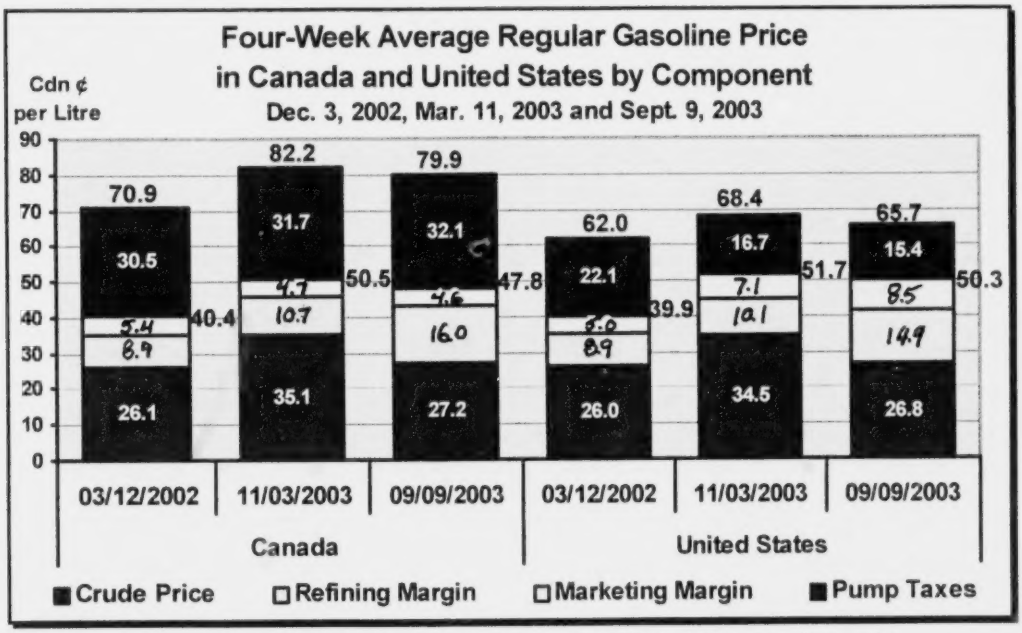
[3] MJ Ervin and Associates data: Vancouver, Edmonton, Regina, Winnipeg, Toronto, Montreal, Saint John, Halifax, Charlottetown and St. John's.

completely factored into retail prices within a two-week period. In percentage terms, the rack price increased and decreased in roughly the same measure as the price of crude. The retail price of gasoline, however, increased by only half that of rack and crude prices in percentage terms, and its percentage decline in the year was also more tempered. The end-of-period crude, rack and retail prices were roughly 10% to 13% higher than their start-of-period prices.

Gas Pump Prices and their Components

The Committee now shifts its focus from the individual prices charged at each stage of processing to their combination. Stacking the prices at each stage of processing onto the prices of the previous stage indicates the price margins earned at each stage and provides a rough guide to who gets how much within the industry. With this objective in mind, the Committee used the four-week average crude, rack and retail prices of regular gasoline at key points in the past year, instead of the series of prices at any one time, to reduce the impact of any anomalies found at any processing stage. Anomalies in prices occur quite frequently in this industry due to volatile weekly pricing behaviour. Smoothing out price variances over a four-week period should provide more meaningful results and a better perspective on the operating margins of the different stages of production within the industry (see Figure 2).

FIGURE 2



Source: Canadian Petroleum Products Institute, *Fuel Facts*, Volume 4, Issue 17, September 9, 2003.

Obviously, crude oil prices that rose by 40% between late November 2002 and mid-March 2003 meant greater price margins for oil producers. By March 11, Canadian oil producers earned, on average, about 9¢ more per litre than they had in November 2002. This exceptional performance was short-lived, however, as crude prices returned to their pre-spike levels almost immediately. From late March to early September 2003, Canadian oil producers earned, on average, about 1¢ more per litre than they had in November 2002. American oil producers, on average, shared this experience.

Oil refineries improved their lot during this period as well, but on a different timeline from oil producers. While rack prices rose 43% between November 2002 and mid-March 2003, the average refinery price margin increased by less than 2¢ per litre, or about 20%, in this period.[4] The significantly better operating performance of refineries was in fact recorded subsequent to March 2003. By September 2003, the average refinery price margin had increased to 16¢ per litre, up about 7¢, or 80%, from that recorded in November 2002. Again, American oil refineries had a similar experience.

Canadian gasoline retailers were not as fortunate as others in the industry. While retail gasoline prices rose by almost 22% between November 2002 and March 2003, the marketing price margin fell, on average, from 5.4¢ to 4.7¢ per litre in this period. By September 2003, the marketing price margin was squeezed another tenth of a cent to 4.6¢. This poor performance by Canadian gasoline retailers contrasts sharply with that of their U.S. counterparts. American gasoline retailers continuously increased their retail price margins from 5¢ in November 2002 to 7.1¢ and 8.5¢ in March and September 2003 respectively.

The final component of the retail price of gasoline is government taxes. In Canada, governments raised their tax take throughout this period. On average, taxes increased across the country from 30.5¢ per litre in November 2002 to 31.7¢ in March 2003 and again to 32.1¢ in September 2003. This performance contrasts sharply with developments in the United States. U.S. taxes on gasoline, which averaged 22.1¢ per litre in November 2003, decreased to 16.7¢ in March 2003 and again to 15.4¢ in September 2003. However, a caveat is warranted here. The Canadian dollar appreciated significantly against the U.S. dollar in this period and it is this development, not a reduction in U.S. federal and/or state taxes, which explains most, if not all, of the decline in the U.S. tax component of gasoline in Canadian dollar terms.

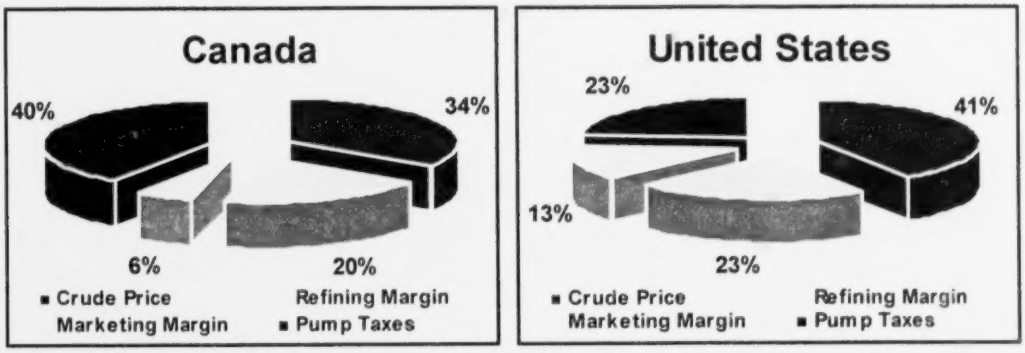
The relative performances of all parties in this period can now be evaluated. Consumers paid roughly 11.3¢ more per litre in March 2003 than in November 2002; of this increase 9¢ went to oil producers, 1.8¢ to refiners and 1.2¢ to governments, while retailers lost 0.7¢. By September 2003, consumers paid 9¢ more per litre than in

---

[4] The Committee refers only to the industry's price margins, not to its profit margins. A price margin is the difference between the price of the output and the price of the primary input at each stage of processing or distribution. A profit margin equals its price margin minus other per unit costs.

November 2002, with retailers receiving 0.8¢ less, and refiners and governments receiving 7.1¢ and 1.6¢ more, respectively.

FIGURE 3
Component Shares of Regular Gasoline Price
September 9, 2003



Source: Canadian Petroleum Products Institute, *Fuel Facts*, Volume 4, Issue 17, September 9, 2003.

Finally, when evaluating the different component shares of retail gasoline revenues in Canada in percentage terms rather than on a per-litre basis, the Committee finds that the lion's share is garnered by governments, whose taxes account for 40% of the average revenues earned for the four-week period ending September 9, 2003. Next are the oil producers with 34%, oil refineries with 20%, and retailers with 6% (see Figure 3). Comparing these shares to those in the United States, only Canadian governments do better; all other industry parties in Canada fare worse than their counterparts in the United States.

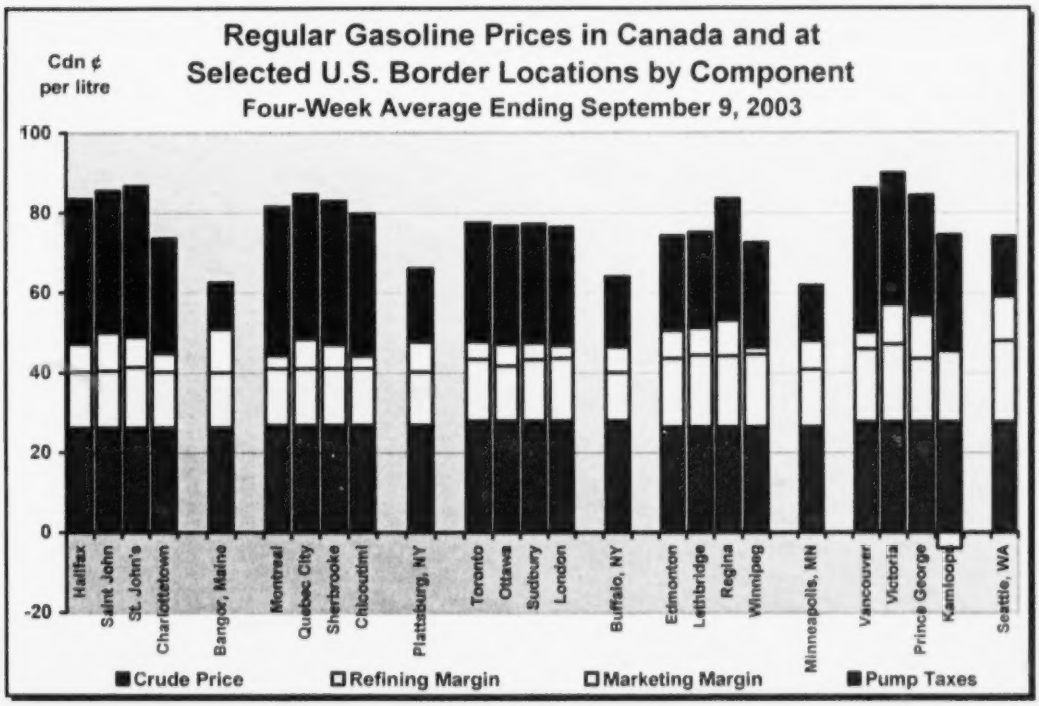
Gas Pump Prices and their Components Across Canada and at Selected Cross-border Locations

The Committee is also interested in the performance of the industry across the country. Accordingly, the Committee wants to be sure that the national averages observed above do not hide more important regional circumstances or differences.

Figure 4 provides the same information as the September 9 data in Figure 2, but broken down by five regions of Canada: Atlantic Canada, Quebec, Ontario, the Prairies and British Columbia. Figure 4 also includes the same price data at specific U.S. border locations that are believed to be good reference or benchmark places for comparison purposes. The Committee's first observation is that, by and large, the provinces with the highest tax levels host the communities with the highest retail prices — Halifax and Kamloops being two exceptions (the latter likely because of the recent forest fire crisis). Conversely, the provinces with the lowest tax levels host the communities with the lowest

retail prices of gasoline — Winnipeg and Charlottetown being two exceptions (the latter may be due to regulation).

FIGURE 4



Data are displayed in Appendix 1.

Source: Canadian Petroleum Products Institute, *Fuel Facts*, Volume 4, Issue 17, September 9, 2003.

The Committee's second observation is that differences in retail prices across the five regions of Canada can be explained mostly by regional tax differences, more precisely provincial taxes. Exceptions would be in Victoria and Prince George, where marketing margins were disproportionately large relative to elsewhere in Canada (but were comparable to that earned in Seattle, Washington).

The Committee's final observation is that government taxes are higher everywhere in Canada than they are in the United States. Retail prices are, therefore, higher in every region of Canada than at respective reference or benchmark Canada–U.S. border locations, principally for this reason. Refining margins are also larger in every region of Canada than at respective reference Canada–U.S. border locations, except in British Columbia versus Seattle, Washington. Finally, marketing margins are smaller in every region of Canada than at respective reference Canada–U.S. border locations, except in Regina versus Minneapolis, Minnesota.

The Committee is left to conclude that the national averages found in the previous section are very representative of the results and observations found in the five regions of

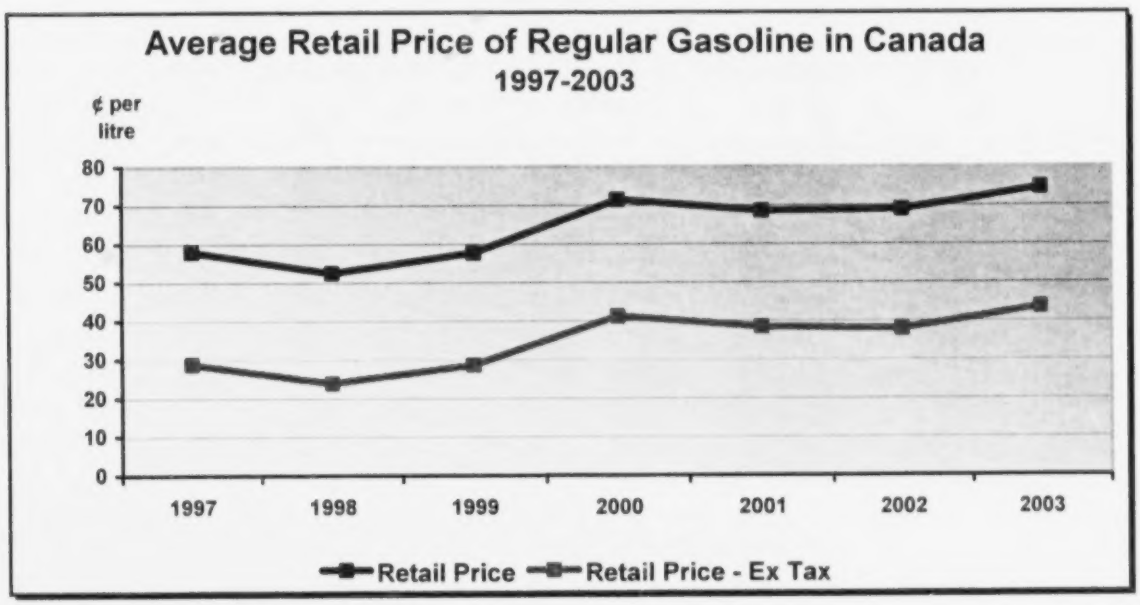
Canada. Regional differences exist but are not significant enough to alter the results obtained using national averages.

Gas Pump Prices Over the Longer Term and Across the G8 Countries

The Committee also looked into the performance of retail gasoline prices over the longer term and across the G8 countries to bring both a time perspective and an international perspective to the issue.

The average price of regular gasoline in Canada in 1986 — when the oil and gas industry was deregulated in Canada — was approximately 48¢ per litre including taxes and 30¢ excluding taxes. By 1997, the average price of gasoline including taxes stood at 58¢ and, excluding taxes, at 29¢ (see Figure 5). In 1999, prices began a steady climb to 75¢ per litre including taxes and 45¢ excluding taxes — the averages established so far in 2003. The tax component averaged 18¢ per litre in 1986 and grew to 29¢ by 1997 and to 31¢ by 2003. Over the longer term, then, the price of gasoline excluding taxes increased 50%, while taxes increased 67%. Taxes, therefore, are the fastest-growing component of the final price of gasoline.

FIGURE 5



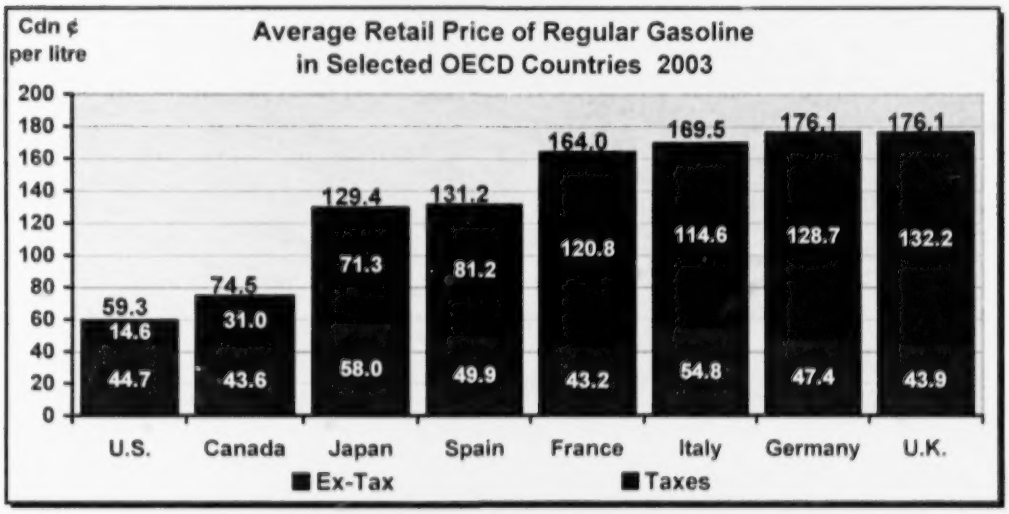
Source: International Energy Agency.

The price of gasoline across the G8 countries varies tremendously.[5] In 2003 to date, the United States has the lowest average price of 59.3¢ per litre, followed by

[5] The ex-tax prices are not corrected for differences in product specifications, which can be significant across the G8 countries.

Canada at 74.5¢. The highest price was $1.76 in both Germany and the United Kingdom (see Figure 6). At 14.6¢ per litre, the United States imposed the lowest taxes on gasoline, followed by Canada at 31¢. The highest taxes were found in the United Kingdom at $1.32. Canada also placed second in terms of the lowest gasoline price excluding taxes at 43.6¢ per litre, just behind France at 43.2¢; Japan had the highest price of gasoline excluding taxes at 58¢.

FIGURE 6



Source: International Energy Agency.

CHAPTER 2: INDUSTRY STRUCTURE, COMPETITION AND PROFITABILITY

Industry Structure and Performance

The oil and gas industry is divided into "upstream" and "downstream" sectors. The main activities of the upstream sector are the exploration and development of crude oil, the raw material from which gasoline is distilled; but they also include drilling, production and transportation of the crude product to the refinery. The downstream sector can further be divided into two: the wholesale/refinery segment and the retail segment. Refineries process the crude oil for the manufacture of a variety of refined petroleum products, including gasoline, diesel, kerosene, heating fuels, jet fuels, lubricants, etc. The mix of these products is called the product slate, and gasoline accounts for approximately 40% of Canada's slate. There is a clearly identifiable seasonal aspect to the demand for some of these products (e.g., heating fuel in the winter and gasoline in the summer). Retailers, for their part, sell gasoline (and other petroleum and confectionery products and motor vehicle services) to the motoring public, advertising their reference price for regular gasoline on large clearly visible street signs.

In terms of the refining segment of the downstream sector, North America boasts 65 refineries; these include 18 in Canada that are owned by 11 companies (see Table 1). Total Canadian crude refining capacity is 1,796,150 barrels per day,[6] which is significantly less than it was throughout the 1980s and 1990s. Because of corporate innovation agendas that have focused on boosting productivity, this industry has witnessed the closure of many refineries across North America. For example, Canada boasted 40 refineries in the 1980s and 58 refineries in the 1970s.[7] Industry productivity has risen sharply as production has become focused in fewer and more efficient plants. Capacity utilization rates have also risen with these closures. For example, capacity utilization rates have risen from about 65% in the early 1990s to 95% in 2002.[8] Moreover, refiner margins, which were in excess of 10¢ a litre in the early 1990s, stabilized throughout the rest of the decade at about 7¢ a litre — a further indication of the success of the industry's productivity agenda. There has been an upward trend in the refiner margin to 16¢ in Canada (and 14.9¢ in the United States) since the 1990s.

---

[6] Petro-Canada's Oakville plant is scheduled to close.

[7] Conference Board of Canada, *The Final Fifteen Feet of Hose — The Canadian Gasoline Industry in the Year 2000*, January 2001, p. 5.

[8] Petro-Canada, Submission to the House of Commons Standing Committee on Industry, Science and Technology, March 10, 2003.

TABLE 1
Gasoline Refineries in Canada, 2003

Company	Refinery Location	Capacity (barrels of crude per day)
Imperial Oil Limited	Dartmouth, N.S.	84,000
	Nanticoke, Ont.	112,000
	Sarnia, Ont.	122,000
	Edmonton, Alta.	179,600
Petro-Canada	Montreal, Que.	105,000
	Oakville, Ont.	83,000
	Edmonton, Alta.	120,000
Shell Canada	Montreal, Que.	129,900
	Sarnia, Ont.	71,400
	Scotford, Alta.	94,350
Irving Oil	Saint John, N.B.	237,500
Ultramar	St-Romuald, Que.	155,000
North Atlantic Refinery	Come-by-Chance, Nfld.	99,750
Suncor	Sarnia, Ont.	82,400
Federated Co-op	Regina, Sask.	52,000
Chevron	Burnaby, B.C.	52,000
Husky Oil	Prince George, B.C.	10,250
Parkland Industries	Bowden, Alta.	6,000
Total		**1,796,150**

Source: Natural Resources Canada.

At the same time, the Committee recognizes that the other side of the productivity coin is corporate concentration. Corporate concentration within the refining sector can be measured by the crude oil refining capacity of the largest four companies: Imperial Oil, Petro-Canada, Shell Canada and Irving Oil. These four firms account for 1,338,750 of 1,796,150 barrels of crude per day, or 74.5% of total Canadian refinery capacity. The high corporate concentration of oil refining capacity is most acute in Atlantic Canada and Ontario. When viewed regionally, the top three oil refiners in Atlantic Canada (Irving Oil, Imperial Oil and North Atlantic Refinery) account for 100% of regional capacity. In Ontario, the top three oil refiners (Imperial Oil, Petro-Canada and Shell Canada) account for 82.5% of provincial refinery capacity.

In terms of the retail segment of the downstream sector, there were 13,063 retail outlets in Canada in 2002. Corporate concentration in the retail segment is much lower than in the refining segment: Imperial Oil possesses 2,219 outlets; Petro-Canada, 1,534; and Shell Canada, 1,464. So the three largest vertically integrated producers, two of

which are multinationals, account for about 40% of 13,063 retail gasoline outlets in Canada.

The greater fuel efficiency of motor vehicles and the productivity agenda of the retail segment of the downstream sector have also led to rationalization and innovation in this industry segment. In terms of rationalization, there has been a 40% reduction in the number of retail outlets since 1989, when there were more than 22,000 outlets. There has been a similar decline in the United States, where the number of retail outlets fell from 279,000 in 1972 to 155,000 in 2002, or by about 45%.[9]

The consequence of these two industry trends for gasoline throughput and marketing margins is significant. Between 1989 and 2002, the average Canadian retail gasoline service outlet improved its throughput of gasoline from 1.95 to 3.20 million litres per year, representing an increase of 64%. Current marketing margins are below those experienced in the 1980s, having stabilized in the late 1990s and early 2000s in the range of 4.6¢ to 6¢ per litre. This range remains above the break-even level of approximately 3¢ per litre for the three hypothetical but typical retail gasoline sites and operations as calculated by the Conference Board of Canada.[10]

Competition Among the Majors, the Regionals and the Independents

Gasoline retailing is characterized by a growing number of different types of suppliers. The Canadian marketplace, which once comprised just the vertically integrated suppliers ("majors"), regional marketers and one-station independents, is now composed of:

- Two vertically integrated multinationals: Esso and Shell Canada
- One vertically integrated national: Petro-Canada
- At least one vertically integrated regional in each region: Ultramar, Irving, Sunoco, Chevron, Husky, Federated Co-op
- Mass merchants: Flying J, Safeway, Loblaws, Canadian Tire, Real Canadian Superstore, Save-on Foods, Costco, etc.
- Many private branded distributors: Wilson's Fuels, Pioneer, Domo, etc.
- Thousands of one-station independent retailers.

---

[9] Conference Board of Canada, op. cit., 2001, p. 11.

[10] Conference Board of Canada, op. cit., 2001, p. 15.

Evidence provided to the Committee shows that the majors were the first to begin (and more aggressive in) the move to withdraw retail sites from operation and rationalize their retail networks since 1990 (their outlets are down 36%). The regional vertically integrated companies (down 25%) and independents (down 10%) followed. Since 1998, the regional vertically integrated marketers and independents/mass merchants have in fact increased the number of their retail outlets. Market shares of gasoline sales by volume show a similar trend. Data collected by Kent Marketing indicate that independents/mass merchants' market share of sales by volume declined from 23% in 1990 to a low of 21.7% in 1998 before rebounding to 23.5% in the third quarter of 2002. The regional marketers' market share of 19.1% in 1990 had steadily improved to 21% in the third quarter of 2002. The majors' market share of 57.2% in 1990 had declined to 55.4% in the third quarter of 2002.

As a final note, the Committee realizes that the market share performance of independents over the last decade reflects both the growing presence of new types of entrants (mass merchants, branded grocery chains and others) and the resilience and adaptability of traditional one-station independents. However, there is concern about the possibility that the vertically integrated companies may be able to cross-subsidize their different activities (between upstream and downstream sectors or between refining and retail segments of the downstream sector) to the detriment of independents. On this score, the Committee is aware of only one study that has empirically tested this possibility. According to the Conference Board of Canada, there is some indirect evidence of cross-subsidization between the two segments of the downstream sector, though it was statistically insignificant. The Conference Board of Canada also found indirect evidence of cross-subsidization between upstream and downstream sectors, but that the cross-subsidy flowing from the downstream sector to the upstream sector was miniscule — too miniscule to be predatory in intent.

Profitability

The Committee also examined the profitability of the downstream sector, focusing on the majors. Although after-tax profits are clearly cyclical, the downstream sector has been profitable throughout the past decade and especially in the past three years (see Table 2) — well before the positive impact the war in Iraq will provide (see Table 3). Put in price terms, downstream profits represent about 1.2¢ per litre of product sold, or about 2% of the pump price. Higher prices, increased productivity, gains in efficiency and diversification of retail activities have all contributed to the industry's improved "bottom line."

In terms of return on capital, the downstream sector has also fared well, with all three majors averaging between 9.3% and 11.2% over the past decade. However, some would argue that, after discounting for the risk taken, the returns on capital of the majors' downstream sector are low when compared to the returns offered by other investment opportunities in the period.

TABLE 2
Petro-Canada, Shell Canada and Imperial Oil
Downstream Profitability and Return on Capital — 1993-2002

Year	Petro-Canada		Shell Canada		Imperial Oil	
	After-tax Profit ($ millions)	Return on Capital (%)	After-tax Profit ($ millions)	Return on Capital (%)	After-tax Profit ($ millions)	Return on Capital (%)
1993	114	7.1	41	1.7	238	9.0
1994	138	8.1	126	5.6	212	8.5
1995	161	9.0	175	9.4	186	7.8
1996	130	6.8	75	4.3	146	6.4
1997	219	11.1	252	14.7	297	12.4
1998	169	8.5	275	15.7	274	11.3
1999	106	5.2	141	8.2	54	2.2
2000	272	13.0	340	19.6	313	14.0
2001	301	13.3	401	22.2	353	16.1
2002	254	10.8	198	10.7	127	5.2
Average		**9.3**		**11.2**		**9.3**

Source: Petro-Canada, op. cit., 2003, p. 37-38.

TABLE 3
Petro-Canada, Shell Canada and Imperial Oil Downstream Profitability
After-tax Profit: Quarterly, 2000 QI to 2003 QIII (in $ millions)

Period	Petro-Canada	Shell Canada	Imperial Oil
2000 I	n.a.	79	51
II	n.a.	75	63
III	n.a.	88	49
IV	66	98	150
2001 I	91	115	120
II	111	122	116
III	51	79	42
IV	48	85	75
2002 I	45	21	(37)
II	73	10	15
III	59	59	21
IV	80	108	128
2003 I	130	117	139
II	129	54	102
III	(42)	105	n.a.

Source: Petro-Canada, Shell Canada and Imperial Oil Web sites.

CHAPTER 3: RECENT PRICE INCREASES EXPLAINED

Crude Oil Price Increases

Petroleum company executives offered five reasons for rising crude oil prices in the past year: (1) speculation in oil due to a looming war in Iraq; (2) labour unrest in Venezuela; (3) the political crisis in Nigeria; (4) unusually cold weather in northeast North America; and (5) low inventory levels in North America. An industry analyst (MJ Ervin) corroborated these five causal factors and, to a limited extent, quantified their impact. From the supply side, he claimed that the Venezuelan and Nigerian crises led global crude oil production to decline 6% in the first quarter of 2003, the equivalent of 5 million barrels per day. He also commented on two demand-side factors at work. First, speculation over a potential war between the United States and Iraq resulted in an estimated war premium on crude oil of between US$6.00 and US$8.00 per barrel. Second, an unusually cold winter throughout most of northeast North America increased the demand for crude oil on an already strained production system, driving U.S. inventory levels to their lowest in recent history.

The Commissioner of Competition confirmed these claims, explaining that the Competition Bureau's research indicates that the most recent increases in the prices of crude oil and gasoline occurred because of the following:

> *In early February, gasoline prices started to increase across North America and peaked during the second week of March 2003. Since that time prices have retreated to their December 2002 level. All information available to date confirms that these increases in the price of gasoline were the direct result of the increase [in price] of crude oil caused by four factors: (1) a political crisis in Venezuela, which affects that country's oil production; (2) it was a time of impending war in Iraq; (3) unusually cold weather in the north east of North America; and (4) low inventory levels in North America.* [Konrad von Finkenstein, Commissioner of Competition, Competition Bureau, Industry Canada; 40:15:30]

Witnesses appearing before the Committee who alleged collusion and price-fixing in the downstream sector did not dispute these five causes as a source of recent price increases. Those witnesses recognized that crude oil prices are determined in global markets that are, more than anything else, influenced by OPEC (Organization of the Petroleum Exporting Countries) production decisions. They also recognized that speculators will move tanker loads of crude oil across the world to arbitrage geographical price differences that are greater than the cost of transportation, thereby frustrating localized price-fixing attempts in the upstream sector. However, they maintained that these recent supply disruptions provide a convenient backdrop for decisions by Canada's highly concentrated and vertically integrated oil producers to raise rack and pump prices above competitive levels. The Committee now turns to this issue.

Rack Price Increases and Supplier Margins

The Committee heard conflicting testimony on rack prices and refiner and/or marketing margins. Industry officials claim that rack prices are competitively set and comparable to those of the United States. Furthermore, supplier margins in Canada are smaller than those in the United States and have been so throughout most of the past decade. On the other hand, representatives from the *Association québecoise des indépendants du pétrole* (AQUIP) maintain that the petroleum industry is too concentrated and that this allows the large vertically integrated companies to increasingly control both rack and pump prices without resorting to price-fixing *per se*. Representatives from the *Coalition pour la défense des consommateurs de carburant du Saguenay-Lac-St-Jean* and from *Essence à juste prix* went further, claiming that the majors do fix prices to boost their profit margins. In either case, according to these representatives, excessive refining and marketing margins explain the recent run-up in gasoline prices made possible behind the veil of recent supply disruptions.

The two organizations alleging a conspiracy could not offer any formal evidence in support of their position, but the Committee also recognizes that their opinion is widely shared amongst the public. However, the Commissioner of Competition, who is armed with sufficient search and seizure powers to investigate such allegations and has done so many times in the past, believes otherwise. The Commissioner stated that:

> *Since 1990 the Bureau has conducted four major investigations related to the gasoline industry and found no evidence to suggest that periodic price increases resulted from a national or regional conspiracy to limit competition of the gasoline supply or from abusive behaviour by the dominant firms in the market. Indeed, it should be noted that following each period in which prices had increased market forces caused prices to return to historic levels. This is consistent with the result of numerous investigations conducted by our counterparts throughout the world who have generally arrived at the same conclusion.* [Konrad von Finkenstein, Commissioner of Competition, Competition Bureau, Industry Canada; 40:15:30]

AQUIP, for its part, offered the corporate concentration data presented in the previous chapter as evidence of its claim. The Committee, however, believes that these data alone are insufficient evidence of high and supra-competitive supplier margins. Since the late 1990s, product specification regulations have been harmonized between Canada and some northern border states of the United States, thereby removing these barriers to trade. Gasoline imports by many large independents have been, and continue to be, a major source of competition that keeps Canadian rack prices in some locations in check with those at selected U.S. border locations. For example, the Committee was advised to consider the competitiveness of the Toronto marketplace:

> *In the Toronto market, for example, they have options to buy from one of five local domestic refiners and marketers. They also have the option to import product either by marine when the seaway is open, or by truck from Buffalo and Detroit. In many respects, on the wholesale price for gasoline in Toronto, we are a price taker. If our prices are not competitive versus Buffalo or Detroit, or the marine option up the St. Lawrence, trucks and ships will move. As a result, we need to ensure that we're competitive against that*

very large international market. [Simon Smith, Vice President, Fuels Marketing, Imperial Oil Limited; 43:15:35]

[I]f I look at data published by the Government of Ontario that tracks Buffalo rack versus Toronto rack, they move fairly closely in tandem. If you don't believe Buffalo is a liquid market, our experience has been that when prices in Toronto are out of sync with Buffalo, product moves in both directions. There are refiners and marketers in Buffalo that can make Canadian-spec gasoline quite easily, meet the benzene, meet all the sulphur specs. There are other markets like Detroit, which is a very large market and also will be an important factor in southern Ontario. [Simon Smith, Vice President, Fuels Marketing, Imperial Oil Limited; 43:16:20]

The Committee notes that Figure 1 of this report showed that Toronto and Buffalo rack prices did track each other very closely in the past year — a fact that tends to corroborate the claim of competitive rack prices.

The Committee was also told that U.S. refineries have about a 30% to 40% advantage in terms of economies of scale over Canadian refineries. Despite this fact, the total margins (refiner and marketing) in Canada were lower than in the United States, suggesting a more competitive and efficient market in Canada. The Committee was provided with data stretching back more than a decade that support this claim. The data on which Figure 2 of this report is based, however, point to somewhat higher refiner margins in Canada than in the United States, but to lower marketing margins in Canada. There is, therefore, some discrepancy in the data depending on the period under study. The Committee would have preferred that the refineries justified their margins. In any event, if AQUIP's contention that corporate concentration has led to higher supplier margins in Canada is true, it must be true for the United States as well. The high concentration of ownership within the gasoline industry must be a continental, and not solely a Canadian, problem.

Figure 2 data point to slightly higher refiner margins and lower marketing margins in Canada than in the United States. Once again, this finding brings up the possibility of cross-subsidization amongst downstream activities. In this regard, the Committee reviewed the Conference Board of Canada's report that found some indirect evidence of cross-subsidization but that it was statistically insignificant. In support of that conclusion, one industry official stated that:

[T]here is a great degree of autonomy within the marketing and the refining divisions [at Shell Canada]. Both ... have the opportunity and exercise it to establish our respective prices based on market forces. From the standpoint of the way we operate the retail or the commercial brand businesses, we too are looking at the market forces establishing the ultimate selling price to consumers, and there is no attempt to cross-subsidize or subsidize by virtue of integration one business versus another. They are intended to stand alone. Our decisions on how we operate the business and what kind of investment it can generate for the future are determined on the standpoint of individual businesses. So in that context our retail business looks very similar in terms of a model to what an independent could do. [Terry Blaney, Vice-President of Marketing, Shell Canada Limited; 42:17:10]

The smaller marketing margin in Canada may, therefore, be the result of more aggressive shopping on behalf of Canadian consumers in response to higher prices (due to higher taxes) than in the United States. However, without cost data — specifically, avoidable cost data — the allegation of cross-subsidization cannot be proven or refuted. For this reason, the Committee believes that more investigation and study of this issue are warranted.

The Committee was also aware that seasonal aspects of demand affect not only the slate of products produced by the petroleum companies, but also rack prices and the amount of inventory carried. Winter months require the production of more heating fuel and less gasoline. Summer months require the opposite. According to one industry official, this contrast became more striking in the summer 2002–winter 2003 period:

> *We had cold weather ... and all of a sudden demand was strong and everyone was struggling to find products to bring to the market. ... [A]s the price went up, we decided to buy a bit less crude, maintain a bit less inventory because at some point it's very expensive if you carry a lot of inventory in this business and you end up with $3 million or $4 million capital tied up ... So you want to maintain inventory at a slightly lower level as price goes up if you think it's going to be a short-term situation, especially if it's unexpected disruption ...* [François Trudelle, Directeur principal, Approvisionnement en produits et Optimisation de l'exploitation, Ultramar Limited; 42:16:35]

These strategic decisions have an impact on the refiner's margin:

> *These higher margins were a reflection of extremely low gasoline inventories in the United States. For the most part, gasoline inventories in the U.S. during the latter part of 2002 and the first three months of 2003 were at their lowest levels of the past several years. ... [R]efiners also tend to minimize inventories when prices are high in an attempt to protect their exposure to a sudden drop in price. The low inventory position put further upward pressure on wholesale prices, which in turn influenced refining margins.* [Michael Ervin, MJ Ervin and Associates; 43:16:00]

These explanations suggest that low inventory levels of crude oil were in fact a strategic response by refiners to keep inventory and production costs down, which is consistent with pro-competitive conduct.

Finally, there is the issue of rural versus urban marketing margins. Higher transportation costs to northern rural communities are obviously one factor, but they are not the only factor. Rural retail gas stations are, in general, much smaller than their urban counterparts, which can exploit significant economies of scale and scope that are not available to rural gasoline stations. One industry official explained:

> *[T]he entire difference [in retail prices between rural and urban centres] is not explained by transportation. If you take a large retail facility in Montreal, Toronto, Vancouver, they could well sell 12 million litres of gasoline a year. They also would typically have a 1,500- or 2,000-square-foot store behind that facility; they might have a car wash behind that facility, all of which provides revenue to the retailer. ... The revenue available off that particular facility helps determine what the price is.*

> *In many of the urban centres ... the retail facilities are much smaller. They may sell 1 million litres, or 1.5 million litres, or 2 million litres a year. ... So for those people to make a living, ... they ask for a higher profit margin on the gasoline, because they need a larger margin on 1.5 million litres than the operation does in the major city who is selling 12 million litres, or 20 million litres, for that matter, which there are facilities in Toronto that do that.* [Ford Ralph, Vice-President, Wholesale and Retail, Petro-Canada Limited; 42:16:05]

The Committee understands this to be the case with most retail goods, not just gasoline, and refers the reader to the Conference Board of Canada's study, which deals with the issue in more detail.

Gas Pump Price Increases and Pricing Uniformity and Volatility

The trend in gasoline prices in Canada since the mid-1980s has been modestly upwards if taxes are included. If taxes are excluded, the trend is significantly downward. An industry official quantified these price trends as follows:

> *It's the tax impact that has made a material change in the value and prices of gasoline to Canadian consumers. ... [From 1983 to 2002, Canadian consumers have seen] an increase of roughly ... 40%. ... Since 1983 ... the real price of gasoline to Canadian consumers has declined ... it's a decline of roughly 30% ex-tax.* [Simon Smith, Vice-President, Fuels Marketing, Imperial Oil Limited; 43:15:35]

The data suggest that relief from high and increasing gasoline prices would best be achieved by lowering government taxes. Cutting the price margins at the different stages of supply would likely be injurious to suppliers' financial performance and would threaten the economic viability of the less efficient suppliers. Furthermore, the downward trend in gasoline prices ex-tax since the mid-1980s — a period in which corporate concentration increased significantly — tends to contradict the claim that increased industry concentration has led to higher retail prices (ex-tax).

Price uniformity and volatility are also a concern. The public often notices and complains about retail gas stations in the same local market — those within a couple of street blocks of each other — charging prices that are identical, or only a fraction of a cent different. When one of these retail outlets changes its price — whether raising or lowering it — competitors in the immediate vicinity follow in lockstep within minutes. The public has always been suspicious of this price uniformity and volatility, which appears too systematic to be anything other than price-fixing. Indeed, the Committee heard complaints from two witnesses who alleged that only a conspiracy to fix prices could explain these pricing patterns. They could offer no evidence, however, in support of their allegation.

Industry officials beg to differ. They explain price uniformity within a local market as the consequence of the unique way in which retail gasoline prices are posted — on large signs outside each retail outlet that can be read by motorists travelling as fast as 60 kilometres an hour. Consumers have proven to be very price-conscious, travelling

great distances to save a fraction of a cent per litre, even though this may amount to a saving of only 10¢ or 20¢ on an average fill-up. Retailers are aware of this extreme shopping behaviour by motorists, and must therefore keep an eye on their immediate rivals' prices for fear of losing sales. In their own words:

> *So let's take a corner, here's a Petro-Canada facility and here's another service station right across the corner, whatever brand. That facility decides to drop its price one-half cent per litre. Let's just take 70¢, 69.5¢ per litre. Somebody is driving down the street at the speed limit in the city. They can see right away the price difference. Many people, many, many people will change their purchasing behaviour for half a cent a litre, interesting, because a fill is about 40 litres, that's about 20¢. People will drive a mile for a half a cent a litre.*
>
> *So what happens? If our station does not react to that station's half a cent a litre below by dropping our price a half a cent a litre, we can lose a third of our business in a flash. People and our operators look across the road. If they see the price drop — we have a pricing centre — they phone us and we can authorize them in a matter of minutes to drop their price, because if we don't, we're going to lose business to them, just like that. That is why you see the same prices.* [Ford Ralph, Vice President, Wholesale and Retail, Petro-Canada Limited; 42:16:05]

Competitive pricing under these conditions leads to price volatility, which was both quantified and explained to the Committee in this way:

> *On every street corner where we have sites, last year we had more than 200,000 price changes at our retail sites, up from 70,000 just three years ago. Why? Because of intense competition in our retail markets. We are continually seeing new and aggressive competitors coming into this market, including grocers and mass merchants. The irony is that gasoline pricing is probably the best example of competitive markets at work.* [Ford Ralph, Vice President, Wholesale and Retail, Petro-Canada Limited; 42:15:30]

It is clear that industry participants believe both the uniformity and volatility of retail gasoline prices are the direct result of very fierce competition, particularly from the newest entrants. However, the Committee is less confident that this is the case.

Long Weekend Gas Pricing

The issue of long weekend or vacation pricing was raised by a couple of witnesses. These industry watchers claim that retail gas stations raise their prices in concert — suggesting a conspiracy to raise prices — just before a long weekend. Apparently, the same is true of the price of heating fuel in unusually cold winters:

> *The price of gasoline has regularly shot up in the last five years. Curiously enough, prices at the pump always go up right before the long summer vacation or before Christmas and you never see the price of heating oil go up in the summer but only during the coldest months of winter.* [Claude Girard, Coalition pour la défense des consommateurs de carburant du Saguenay-Lac-St-Jean; 43:15:45]

Industry representatives did not dispute these price increases. They simply offered an efficiency or pro-competitive explanation for them.

In terms of winter pricing of heating fuel, the demand for heating fuels may (as noted above) outstrip supply when the weather is colder than expected. To avoid potential shortages or stock-outs, prices rise to stimulate both increased conservation by consumers and increased production by suppliers. The same applies to gasoline pricing before a long weekend. The Commissioner of Competition rationalized this pricing behaviour as competitive by way of a well-understood example:

> *[T]his is a question of demand and supply. Roses go up on Valentine's Day, automatically, every florist in the city will raise the price of roses just before Valentine's Day. Does that mean there's a conspiracy? Not necessarily ... at that time of the year, you raise the price of roses. The same way with gasoline; people go on long weekends, on drives, etc. so taking advantage of it does not necessarily amount to conspiracy.* [Konrad von Finkenstein, Commissioner of Competition, Competition Bureau, Industry Canada; 40:16:30]

The Committee also notes that further investigation of the issue reveals that there is somewhat more to it than meets the eye. The statistical findings of the Conference Board of Canada are informative:

> *While it is true that prices do sometimes shoot up before long weekends, they are just as likely to increase prior to any other weekend throughout the year. The fact is that dealers attempt to increase prices, normally in the middle of the week, in order to restore margins that have been reduced because of street level competition. If they do not succeed, prices tend to drift down on Friday and on the weekend. Increases before long weekends may more likely be accepted by competitors in anticipation of the higher holiday demand, but this cannot be proven statistically.*[11]

This conclusion suggests that gasoline prices rise just prior to long weekends, but also just before a number of other regular weekends throughout the year — a situation that to some extent validates opposing claims. Such pricing behaviour may not be the result of collusion, but could be the consequence of individual retailers simultaneously and independently recognizing a situation of increased demand; they have plenty of history to prepare them for such opportunities. It would seem, then, that consumers are more aware of price increases before a long weekend than before other weekends.

---

[11] Conference Board of Canada, op. cit., 2001, p. iv.

CONCLUSION AND RECOMMENDATION

The Committee set out to investigate the causes of the recent increase in the price of gasoline and its impact on the Canadian economy. Witnesses advanced both competitive and anticompetitive explanations, and provided evidence in support of their positions whenever possible. The Committee further reviewed both the price data, particularly focusing on the past year, and the petroleum industry's structure and performance over the past decade. The Committee has weighed this evidence and concludes that the recent increase in the price of gasoline was the result of industry participants' competitive reactions to a series of international crises and the abnormally cold weather that gripped northeast North America last winter. No evidence was presented to the Committee of a conspiracy to raise and fix prices, nor was there evidence presented of abusive behaviour on the part of vertically integrated suppliers in the form of squeezing retail margins to eliminate or discipline independent retailers.

Although the Committee did not find any evidence of collusion by retailers, the distinctive way in which the retail sector advertises gasoline prices by signage, combined with the next-to-costless shopping behaviour of the motoring public, could potentially mask a conspiracy to raise prices. Independent and interdependent decision-making on prices — when price is sometimes the only strategic weapon a retailer possesses — is not easily distinguished. The public is right to be suspicious.

The Committee has some suggestions and a recommendation to the government that should help to alleviate the public's concern. First, the Committee suggests that the petroleum industry put more effort into educating the public about the competitive nature of the industry, focusing on price-setting issues and conventions adopted by retailers. The industry should also post larger and more visible breakdowns of the component costs of the final retail price of regular gasoline.

In terms of federal government action, the Committee is satisfied that the Competition Bureau has sufficient powers, personnel and resources devoted to overseeing competitive aspects of the petroleum industry. Those powers should soon be bolstered when proposed changes are implemented to the *Competition Act* and the *Competition Tribunal Act*, as recommended by the Committee in its 2001 report on Canada's competition regime. If there is fault in the oversight provided by government, it lies with the collection and dissemination of price data and with the timely review of the industry's structure and performance. The Committee appreciates the price data collected by MJ Ervin and Associates and presented to the public by the Canadian Petroleum Producers Institute. The Committee would prefer, however, that the federal government undertake these activities, as it believes that the collection and dissemination of price data on gasoline by an agency that is independent of the petroleum industry would have more credibility with the public. The Committee, therefore, recommends:

RECOMMENDATION 1

That the Government of Canada create and fund a Petroleum Monitoring Agency with a three-year mandate to collect and disseminate, on a timely basis, price data on crude oil, refined petroleum products, and retail gasoline for all relevant North American markets. That the Government of Canada, in consultation with stakeholders from the petroleum sector (the "majors," the "independents," and consumer groups), appoint a director who would head this agency. That the agency report, on an annual basis, to Parliament on the competitive aspects of the petroleum sector in Canada and that, upon tabling the agency's third report to Parliament, the House of Commons Standing Committee on Industry, Science and Technology review the agency's performance and the need for an extension of its mandate.

APPENDIX 1

Regular Gasoline Pump Prices and Component Pricing in Selected Cities
Four-Week Average Ending September 9, 2003
(in cents per litre)

Location	Crude Price	Refining Margin	Marketing Margin	Pump Taxes	Pump Prices
Halifax	26.2	13.9	7.0	36.4	83.5
Saint John	26.2	14.2	9.5	35.7	85.6
St. John's	26.2	15.1	7.6	37.8	86.7
Charlottetown	26.2	13.9	4.6	28.8	73.5
Bangor, Maine	26.2	13.8	10.8	11.7	62.4
Montreal	26.8	14.2	3.2	37.3	81.5
Quebec City	26.8	14.2	7.3	36.3	84.6
Sherbrooke	26.8	14.2	5.9	36.0	82.9
Chicoutimi	26.8	14.2	3.1	35.6	79.7
Plattsburg, NY	26.8	13.3	7.5	18.4	66.0
Toronto	27.9	15.4	4.4	29.8	77.5
Ottawa	27.9	13.7	5.4	29.7	76.7
Sudbury	27.9	15.3	4.2	29.7	77.1
London	27.9	15.6	3.2	29.7	76.4
Buffalo, NY	27.9	12.1	6.3	18.5	63.9
Edmonton	26.4	17.1	6.9	23.8	74.2
Lethbridge	26.4	17.9	6.8	23.9	75.0
Regina	26.4	17.7	8.9	30.5	83.5
Winnipeg	26.4	18.1	1.7	26.2	72.4
Minneapolis, MN	26.4	14.3	7.1	13.9	61.7
Vancouver	27.6	18.2	4.2	36.1	86.1
Victoria	27.6	19.4	10.0	32.9	89.9
Prince George	27.6	15.8	10.9	30.0	84.3
Kamloops	27.6	17.7	-4.0	29.1	70.4
Seattle, WA	27.6	20.3	11.1	15.0	74.0

Source: Canadian Petroleum Products Institute, *Fuel Facts*, Volume 4, Issue 17, September 9, 2003.

APPENDIX 2
LIST OF WITNESSES

Associations and Individuals	Date	Meeting
Department of Industry	05/05/2003	40
Konrad von Finckenstein, Commissioner of Competition		
Peter Sagar, Acting Deputy Commissioner of Competition		
Richard Taylor, Acting Deputy Commissioner of Competition		
Petro-Canada	07/05/2003	42
Tom Lawson, National Pricing Manager		
Ford Ralph, Vice-President		
Shell Canada Limited		
Terry Blaney, Vice-President, Marketing		
Lesley Taylor, Manager		
Ultramar Ltd.		
Jean Drolet, General Manager		
François Trudelle, Director		
"Association québécoise des indépendants du pétrole"	12/05/2003	43
René Blouin, President-Executive Director		
Pierre Crevier, President of "Les Pétroles Crevier" and Member of the AQUIP's Economic Affairs Committee		
Sonia Marcotte, Economist, Director of the AQUIP's Economic and Legal Affairs Committee		
"Coalition pour la défense des consommateurs de carburant du Saguenay-Lac-St-Jean"		
Jean-Pierre Benoît, Director		
Claude Girard, President		
Imperial Oil Limited		
Simon Smith, Vice-President		
As Individual		
Michael Ervin, President of MJ Ervin and Associates		
"Association professionnelle des chauffeurs de taxi du Québec"	13/05/2003	44
Roland Boulé, President		
"L'essence à juste prix"		
Frédéric Quintal, Spokesperson		

REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE

Pursuant to Standing Order 109, the Committee requests that the government table a comprehensive response to this report within one hundred and fifty (150) days.

A copy of the relevant Minutes of Proceedings of the Standing Committee on Industry, Science and Technology (*Meetings Nos. 40, 42, 43, 44, 54, 58, 63, 64 and 66*) is tabled.

Respectfully submitted,

Walt Lastewka, M.P.
St. Catharines
Chair

Dissenting Opinion
Gasoline Prices in Canada
Submitted by James Rajotte, Dave Chatters and Brian Fitzpatrick

In February 2003, the Standing Committee on Industry Science and Technology agreed to summon representatives of the oil and gas companies and other experts so that it could explore the possible causes of the increase in the price of gasoline and the significant negative effects the increase was having on the economy, in order to recommend appropriate corrective measures to the federal government.[1]

While the body of the report does a good job in presenting reasons as to why gasoline prices fluctuated in early 2003, the Canadian Alliance members of the standing committee do not agree with the main recommendation of the report.

1. No collusion

The Canadian Alliance members of the committee listened to witnesses from all sides. The evidence was clear — collusion was not the cause of the increase in the price of gasoline in early 2003.

Despite investigating this issue 19 times, the Competition Commissioner stated:

> ...we have never found any evidence of any kind of collusion except at a very local level, usually a bunch of stations getting together and trying to maintain the price at a certain level. Those we have prosecuted with some success. [Konrad von Finckenstein, Commissioner of Competition, Competition Bureau, Industry Canada, 40: 15:50]

Even those who testified they believe collusion is possible in gas pricing offered no concrete evidence. The Quebec consumer coalition was unable to offer any proof except their belief there was a " ...strong possibility of a price-fixing arrangement." [Claude Girard, President, Coalition pour la défense des consommateurs de carburant du Saguenay-Lac-St-Jean, 43 : 15:45]

---

[1] The motion was debated by SCOIST on February 17th, 2003.

2. Accuracy of MJ Ervin data

It has been suggested that the government again begin to collect data concerning gas pricing in Canada. The data collection role is being successfully filed by the private sector through MJ Ervin & Associates.

> I have no reason to believe that the information provided by MJ Ervin & Associates is not accurate or as reliable as what Natural Resources Canada used to collect. The only thing that matters to us is that the data are accurate and are collected in an objective way. Nothing indicates that MJ Ervin & Associates information is inaccurate or biased. [Konrad von Finckenstein, Commissioner of Competition, Competition Bureau, Industry Canada, 40: 16:00]

As Michael Ervin, President of MJ Ervin & Associates, pointed out in his opening statement, the oil and gas sector is one of his clients. If the government moved back into the data collection field, it could be seen as subsidizing the oil and gas industry — the main clients for such data.

The Canadian Alliance does not believe there was any evidence to support the government re-engaging in data collection when the private sector, through MJ Ervin & Associates, is successfully fulfilling that role.

3. The Oil and Gas Industry should provide more information

The Canadian Alliance recognizes that there is a problem of perception in Canada — consumers believe there is price fixing, no matter how many investigations are conducted. Both oil executives and the Competition Commissioner noted that, time and again, they hear accusations of collusion without proof. "This is an industry that has the highest price visibility you can imagine." [Konrad von Finckenstein, Commissioner of Competition, Competition Bureau, Industry Canada, 40: 15:50]

Nevertheless, we believe the industry could do more to explain price setting and price fluctuations. This is a complicated matter, and we believe the oil and gas industry is in the best position to reach out to consumers.

The Canadian Alliance recommends that the Minister of Industry write to the oil and gas industry in Canada to encourage them to immediately appoint a Petroleum Information Commissioner to provide information to Canadians and help address consumer concerns.

4. The Competition Commissioner's ability to investigate specific allegations.

Some have suggested the Competition Bureau does not investigate the issue of collusion and price fixing with enough rigour. The Canadian Alliance believes this is simply not the case.

> Since 1972, there have been 13 trials concerning retail price maintenance cases related to gasoline or heating oil prices resulting from inquiries initiated by the bureau. Eight of these resulted in convictions. These cases, however, are concerned with local market and isolated incidents. This clearly shows that the Competition Bureau has always been prepared to investigate complaints and take enforcement action under the criminal provisions with respect to the petroleum industry whenever evidence has been presented to us ...The Bureau has blocked potential transactions which could substantially lessen or prevent competition; it has required parties to divest significant assets such as refineries, terminal and service stations; and it has required refiners to supply products to independent retailers. I would also reiterate that should the Competition Bureau obtain any evidence of conduct contrary to the evidence to the Competition Act, we will not hesitate to take the appropriate measures." [Konrad von Finckenstein, Commissioner of Competition, Competition Bureau, Industry Canada, 40: 15:30-35]

However, it has become clear that the volume of complaints the Bureau entertains and investigates on the issue of gas prices has become a burden.

> "The provisions of the *Competition Act* give us the mandate we need to do our work. If you are talking about our budget, our resources, no, I do not have the resources that I need to carry out the investigations that I would like to do. [Konrad von Finckenstein, Commissioner of Competition, Competition Bureau, Industry Canada, 40: 15:55]

The Canadian Alliance continues to support the recommendation of the Standing Committee's report entitled: "A Plan to Modernize Canada's Competition Regime". The committee recommended, " ...the Government of Canada provide the Competition Bureau with the resources necessary to ensure the effective enforcement of the *Competition Act*."[2] This recommendation should become a priority for the Minister of Industry.

5. Taxes

As the main text of the report points out, over the long term, the price of gasoline excluding taxes increased 50%, while taxes increased 67%. Taxes, therefore, are the fastest growing component of the final price of gasoline.

---

[2] Recommendation 5, April 2002.

The tax burden at the pump has been raised as one of the reasons why prices are higher in Canada than in the United States. "Once you strip out the taxes and do the exchange rate, the price of gasoline is very similar around the world." [Mr. Richard Taylor, Acting Deputy Commissioner of Competition, Competition Bureau, Criminal Matters Branch, Industry Canada, 40:15:45]

A month ago — October 7th, 2003 — Liberal members of the House of Commons agreed to start sharing the federal gasoline tax dollars with Canada's cities. Little has been done since that time to make that promise a reality.

The Canadian Alliance believes government has a role to play in funding Canada's infrastructure. At the same time, we believe that responsibility for infrastructure lies primarily with provinces and municipalities. We will therefore reduce federal gasoline taxes conditional on an agreement with the provinces that they will use this tax room to fund infrastructure in provincial and municipal jurisdictions. We will also continue and expand upon investments in border infrastructure and other areas of primary federal responsibility.

MINUTES OF PROCEEDINGS

Wednesday, November 5, 2003
(*Meeting No. 66*)

The Standing Committee on Industry, Science and Technology met in camera at 3:37 p.m. this day, in Room 209 West Block, the Chair, Walt Lastewka, presiding.

Members of the Committee present: Larry Bagnell, Paul Crête, Cheryl Gallant, Walt Lastewka, Serge Marcil, Brian Masse, James Rajotte, Andy Savoy, Brent St. Denis and Joseph Volpe.

Acting Members present: Gerald Keddy for André Bachand, Carolyn Parrish for Paddy Torsney and Judy Sgro for Dan McTeague.

In attendance: Library of Parliament: Lalita Acharya, Analyst; Robin MacKay, Analyst; Dan Shaw, Analyst.

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the possible causes of the recent increase in the price of gasoline, and the significant negative effects that the increase is having on the economy, and recommendations for appropriate corrective measures to the federal government.

The Committee resumed consideration of a draft report.

It was agreed, — That the draft report (as amended) be concurred in.

Ordered, — That the Chair or a designate present the Fifth Report (as amended) to the House at the earliest possible opportunity.

It was agreed, — That pursuant to Standing Order 109, the Committee request that the Government table a comprehensive response to this report within one hundred fifty (150) days.

It was agreed, — That the Chair be authorized to make such typographical and editorial changes as may be necessary without changing the substance of the draft report to the House.

It was agreed, — That 550 copies of the report be printed in both English and French in tumble format.

It was agreed, — That, pursuant to Standing Order 108(1)(*a*), the Committee authorize the printing of dissenting and/or supplementary opinions as appendices to this report, immediately following the signature of the Chair.

It was agreed, — That any dissenting and/or supplementary opinions be limited to not more than three (3) pages.

It was agreed, — That any dissenting and/or supplementary opinions be received by the Clerk by electronic mail in both official languages as soon as possible.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee commenced consideration of future business relating to the Automatic Injunction *Provisions in the Patented Medicine (Notice of Compliance) Regulations of the Patent Act*.

At 5:28 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Louise M. Thibault
Clerk of the Committee

CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA

PRIX DE L'ESSENCE AU CANADA

Rapport du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

Walt Lastewka, député
Président

Novembre 2003

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

Les transcriptions des réunions publiques du Comité sont disponibles par Internet : http://www.parl.gc.ca

En vente : Communication Canada — Édition, Ottawa, Canada K1A 0S9

PRIX DE L'ESSENCE AU CANADA

Rapport du Comité permanent de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie

Walt Lastewka, député
Président

Novembre 2003

COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES ET DE LA TECHNOLOGIE

PRÉSIDENT

Walt Lastewka, député	St. Catharines, Ontario

VICE-PRÉSIDENTS

Dan McTeague, député	Pickering—Ajax—Uxbridge, Ontario
James Rajotte, député	Edmonton-Sud-Ouest, Alberta

MEMBRES

André Bachand, député	Richmond—Arthabaska, Québec
Larry Bagnell, député	Yukon, Yukon
Paul Crête, député	Kamouraska—Rivière-du-Loup—Témiscouata—Les Basques, Québec
Brian Fitzpatrick, député	Prince Albert, Saskatchewan
Cheryl Gallant, députée	Renfrew—Nipissing—Pembroke, Ontario
Jocelyne Girard-Bujold, députée	Jonquière, Québec
Serge Marcil, député	Beauharnois—Salaberry, Québec
Brian Masse, député	Windsor-Ouest, Ontario
L'hon. Gilbert Normand, député	Bellechasse—Etchemins—Montmagny—L'Islet, Québec
Andy Savoy, député	Tobique—Mactaquac, Nouveau-Brunswick
Brent St. Denis, député	Algoma—Manitoulin, Ontario
Paddy Torsney, députée	Burlington, Ontario
Joseph Volpe, député	Eglinton—Lawrence, Ontario

GREFFIERS DU COMITÉ

Jean-François Pagé
Louise M. Thibault

DIRECTION DE LA RECHERCHE PARLEMENTAIRE
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Lalita Acharya, analyste
Daniel J. Shaw, analyste

LE COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES ET DE LA TECHNOLOGIE

a l'honneur de présenter son

CINQUIÈME RAPPORT

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie a procédé à une étude des causes possibles de la hausse récente des prix de l'essence, des effets négatifs majeurs de cette hausse sur l'économie, et des recommandations de mesures correctives appropriées au gouvernement fédéral. Après avoir tenu des audiences, le Comité présente le rapport qui suit à la Chambre des communes :

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS DU PRÉSIDENT ix

INTRODUCTION 1

CHAPITRE 1 : PRIX DE L'ESSENCE AU CANADA 3

Prix de l'essence et du pétrole brut (novembre 2002–septembre 2003) 3

Prix de l'essence à la pompe et ses composantes 5

Prix de l'essence à la pompe et ses composantes, au Canada et dans certaines villes américaines le long de la frontière 7

Prix de l'essence à la pompe, à long terme et dans les pays du G8 9

CHAPITRE 2 : L'INDUSTRIE : STRUCTURE, RENTABILITÉ ET CONCURRENCE 11

Structure et rendement de l'industrie 11

Concurrence entre les grands, les distributeurs régionaux et les indépendants 13

Rentabilité 14

CHAPITRE 3 : HAUSSES DE PRIX RÉCENTES : EXPLICATION 17

Hausses du prix du brut 17

Hausses du prix à la rampe et marges des fournisseurs 18

Hausses des prix à la pompe et uniformité et volatilité des prix 21

Prix de l'essence les longs week-ends 23

CONCLUSION ET RECOMMANDATION 25

ANNEXE 1 — Prix régulier de l'essence à la pompe et constituants du prix dans des villes choisies; Moyenne sur quatre semaines prenant fin le 9 septembre 2003 (en cents par litre) 27

ANNEXE 2 — LISTE DES TÉMOINS 29

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT 31

OPINION DISSIDENTE — Alliance canadienne 33

PROCÈS-VERBAL 37

AVANT-PROPOS DU PRÉSIDENT

Le Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes a mené une étude sur les « causes possibles de la hausse récente des prix de l'essence et les effets négatifs majeurs de cette hausse sur l'économie », comme on le lui avait demandé. Étant convenu qu'une hausse du prix de l'essence profiterait également aux producteurs canadiens de pétrole et de gaz et aurait donc un effet économique positif sur les régions productrices de pétrole du Canada — facteur non mentionné dans la demande — le Comité s'est lancé dans toutes les explications possibles, notamment sur les attitudes concurrentielles et non concurrentielles adoptées, à la suite de la dernière hausse du prix de l'essence. Le Comité s'est ensuite attardé à informer le public au sujet des facteurs économiques qui influent sur le prix de détail de l'essence, ainsi qu'à recommander au gouvernement des mesures correctives dans les cas de comportement anticoncurrentiel. Par un tel comportement, on peut entendre une forme de collusion pour augmenter le prix (du brut, de gros ou de détail de l'essence), des mesures de maintien du prix de revente pour augmenter la marge du détaillant ou du raffineur pour des raisons autres que la concurrence, le resserrement de la marge du détaillant par des fournisseurs intégrés verticalement pour contraindre ou éliminer des détaillants indépendants d'une manière abusive. En adoptant cette approche, le Comité a évité de se mêler directement des questions d'équité ou d'iniquité et se concentre sur les conséquences économiques — en particulier, l'affectation des ressources — de la récente hausse du prix de l'essence au Canada.

Le Comité a entrepris son étude en organisant quatre rencontres, notamment avec des représentants des trois producteurs intégrés verticalement (deux multinationales et une nationale), un producteur régional et l'Association québécoise des indépendants du pétrole, un consultant et expert de l'industrie chargé de recueillir des données sur les prix, et des groupes de consommateurs, dont un groupe d'intérêt et une association provinciale de taxi. Le Comité a entendu des opinions très variées et estime que son rapport en résume l'essence. L'unique recommandation du Comité qui porte sur la création d'un organisme de surveillance indépendant aidera à clarifier aux yeux du public les nombreux facteurs qui influent sur le prix de l'essence dans le marché canadien tout en assurant une surveillance publique sur tous les aspects du prix de l'essence.

Au nom du Comité, j'aimerais remercier les personnes et les organismes qui ont pris part aux audiences et leur exprimer notre reconnaissance pour les renseignements et analyses utiles qu'ils nous ont fournis. Le Comité continuera de travailler fort pour que le secteur canadien du pétrole, y compris son segment de la vente au détail, offre des produits et services concurrentiels aux automobilistes canadiens tout en faisant une contribution importante à l'économie canadienne.

INTRODUCTION

Depuis un certain temps, les prix de l'essence à la pompe sont source de confusion et de préoccupation pour les Canadiens. Il y a de nombreuses raisons à cela, mais la plupart tiennent à des prix au détail qui fluctuent fréquemment, souvent de façon marquée, dans ce qui semble être une démarche presque trop systématique chez de nombreux détaillants et dans de nombreux marchés locaux. Il serait facile d'invoquer des raisons concurrentielles pour expliquer la situation : puisque les prix sont affichés sur de grandes pancartes à chaque station-service, bien à la vue des automobilistes, lesquels se sont montrés prêts à franchir de grandes distances pour obtenir ne fût-ce que d'infimes rabais, les changements de prix sont habituellement rapides et appliqués de façon générale (une pratique résultant de la crainte de perdre non seulement une part du marché, mais possiblement tout le marché) — un phénomène unique au marché de l'essence au détail. Par ailleurs, une fixation monopolistique des prix par les détaillants pourrait aussi expliquer les tendances observées dans les prix de détail (c.-à-d. des prix presque identiques chez tous les détaillants ou des écarts identiques de prix entre détaillants rivaux pour différents niveaux ou types de services dans chaque marché local, et des augmentations de prix entrant en vigueur à peu près au même moment). La principale différence se situerait au niveau des prix : les prix concurrentiels seraient beaucoup moins élevés que ceux fixés par suite d'une entente entre les fournisseurs. Par conséquent, la façon particulière de publiciser les prix au détail de l'essence au moyen d'affiches ainsi que le magasinage pratiquement sans frais des automobilistes dans ce secteur pourraient masquer une conspiration en vue de faire grimper les prix. Il n'est guère facile de distinguer entre les décisions indépendantes et interdépendantes touchant les prix — ceux-ci constituant le principal, et parfois le seul, élément pour lequel les détaillants se font concurrence.

Les facteurs qui influent sur les prix du pétrole brut et de l'essence à la rampe (prix du gros) et au détail sont également complexes. L'un de ces facteurs concerne l'état des stocks internationaux de brut, dont certains sont constitués et détenus dans des régions politiquement instables. L'incertitude récente face à d'éventuelles perturbations de l'offre causée par l'imminence d'une guerre en Irak ainsi que par les remous politiques et l'agitation ouvrière au Venezuela et au Nigéria a mis en relief la vulnérabilité des sources d'approvisionnement en brut de l'Ouest et son impact sur les prix du brut. Les températures et conditions climatiques anormales constituent un autre facteur important de fluctuation des prix. Un hiver beaucoup plus froid que ce qui avait été prévu (comme celui qu'ont connu la région centrale et l'Est du Canada et le Nord-Est des États-Unis en 2002-2003) entraînera une réduction des stocks de pétrole brut et un déséquilibre dans l'éventail des produits pétroliers raffinés (p. ex., l'huile de chauffage, l'essence, le carburant diesel, le kérosène, les lubrifiants, etc.) relativement à la demande. Cette situation suscitera des augmentations de prix pour toute la gamme des produits pétroliers, qui se répercuteront de la vente en gros jusqu'à la vente au détail. De telles augmentations jouent le rôle socialement désirable d'équilibrer l'offre et la demande — en stimulant à la fois une attitude plus conservatrice de l'énergie chez les consommateurs et

une production accrue dans toute la chaîne d'approvisionnement énergétique — et permettent d'éviter les pénuries ou ruptures de stocks. Par contre, une croissance des profits de l'industrie attribuable à une perturbation imminente plutôt que réelle de l'offre (des augmentations de prix ayant pu résulter de prédictions extrêmement pessimistes qui ne se sont pas matérialisées) ou des hausses brusques et inattendues de la demande saisonnière font naître le soupçon au sein du public.

Enfin, la concentration d'entreprises qui est censée exister dans le secteur du pétrole et du gaz ainsi que le profil économique très varié des participants de l'industrie constituent une autre préoccupation majeure pour le public. Le secteur de la vente au détail se caractérise par un large éventail de fournisseurs qui comprend une poignée de grandes entreprises verticalement intégrées, un certain nombre de chaînes de taille moyenne à l'échelle nationale, une demi-douzaine de raffineurs-distributeurs régionaux, quelques grands marchands de masse et de nombreux petits détaillants indépendants (une seule station-service). Une panoplie aussi variée de protagonistes est propice à la concurrence du fait de différents aménagements organisationnels et de formules novatrices pour la vente au détail. Toutefois, il ne s'ensuit pas nécessairement que les prix seront compétitifs à chaque étape de la chaîne d'approvisionnement car il est possible que des fournisseurs verticalement intégrés réduisent les marges dans les prix de détail afin de mettre au pas ou d'évincer de manière abusive des détaillants indépendants. Dans un tel cas, une forte concentration d'entreprises à l'étape du raffinage pourrait entraîner des prix excessifs à la rampe, de sorte qu'une part démesurée des profits de l'industrie serait prélevée à l'étape du raffinage et aux dépens des marges des détaillants indépendants.

Le Comité a décidé de présenter son rapport de la manière qui suit. Au chapitre 1, il examine les données sur les prix — prix de détail et à la rampe de l'essence et prix du brut — au Canada au cours des 10 derniers mois (la période critique où les prix ont monté en flèche), ainsi qu'à long terme et comparativement à ceux fixés aux États-Unis et ailleurs. Au chapitre 2, le Comité se penche sur la structure, le rendement et la rentabilité de l'industrie, en mettant l'accent sur le secteur « aval ». Il y étudie également les aspects concurrentiels des entreprises intégrées verticalement, des distributeurs régionaux et des détaillants indépendants. Au chapitre 3, le Comité examine les explications fournies pour les augmentations de prix récentes et d'autres questions liées à la fixation des prix. À la section Conclusion et Recommandation, le Comité résume ses constatations et présente au gouvernement une seule recommandation, celle de créer un organisme indépendant chargé de rassembler des données sur l'industrie, de les diffuser au public et de présenter chaque année au Parlement un rapport sur le rendement concurrentiel de l'industrie. Le Comité croit qu'un tel organisme contribuerait à dissiper la confusion et les idées fausses au sein de la population en ce qui concerne la fixation des prix de l'essence, tout en exerçant une supervision publique de tous les aspects de cette tarification.

CHAPITRE 1 : PRIX DE L'ESSENCE AU CANADA

Le présent chapitre porte sur l'examen par le Comité des données sur le prix du brut et les prix de détail et de gros de l'essence[1]. L'accent est mis sur le passé récent, soit la période de novembre 2002 à septembre 2003, l'objectif étant de comprendre les facteurs qui ont mené à un sommet du prix de l'essence jamais vu au Canada[2]. Le Comité examine aussi les perspectives à long terme et les tendances internationales. La montée en flèche des prix et la conjoncture de cette hausse sont analysées au chapitre 3.

Prix de l'essence et du pétrole brut (novembre 2002–septembre 2003)

Le Comité débute son étude sur le prix de l'essence en se penchant sur le prix du pétrole brut, la matière première de l'essence. Le Comité a adopté comme meilleur indicateur du prix du brut le prix de référence traditionnel de l'industrie en Amérique du Nord qui est celui du West Texas Intermediate (WTI) à la bourse NYMEX (New York Mercantile Exchange). Le 11 novembre 2002, le prix de fermeture du WTI à la NYMEX était de 26,42 $US le baril — entre les extrêmes pour l'année (voir figure 1). Ce prix n'a cessé d'augmenter, atteignant un sommet de 36,96 $US le 18 février 2003 — une hausse de 40 % en trois mois à peine — avant de chuter à 26,91 $US le 25 mars 2003, une baisse de plus de 10 $US le baril en un mois à peine. Le prix du 25 mars a été le cours le plus bas de l'année jusqu'à maintenant, car le prix avait semblé grimper légèrement à 29,18 $US le baril à partir du 9 septembre 2003. Il ressort que l'essentiel de la hausse de 40 % au premier trimestre 2003 avait fondu à la fin du troisième trimestre, étant donné que le prix en fin de période de 29,18 $US n'était que de 10,4 % supérieur au prix de 26,42 $US en début de période.

Le Comité examine maintenant en aval les prix de gros de l'essence, utilisant comme référence pour le Canada le prix à la rampe à Toronto. De 33,3 ¢ le litre le 3 décembre 2002, le prix à la rampe de Toronto a grimpé régulièrement jusqu'à 47,7 ¢ le 11 mars 2003 — une hausse de 43 % en trois mois à peine — avant de chuter à 35,7 ¢ le 25 mars 2003, une baisse de plus de 12 ¢ le litre en deux semaines à peine. Contrairement au prix du brut, le prix à la rampe n'avait pas fini de dégringoler; d'autres baisses ont été enregistrées. Le prix le plus faible de l'année jusqu'à maintenant a été de 32,3 ¢ le 24 juin 2003. La tendance depuis est à la hausse, le prix s'établissant à 38,4 ¢ le litre le 9 septembre 2003. Comme dans le cas du brut, la plus grande partie de la hausse de 43 % au premier trimestre de 2003 avait fondu à la fin du troisième trimestre, le prix en fin de période étant de 38,4 ¢, soit 12,9 % plus élevé que le prix de 34 ¢ en début de période.

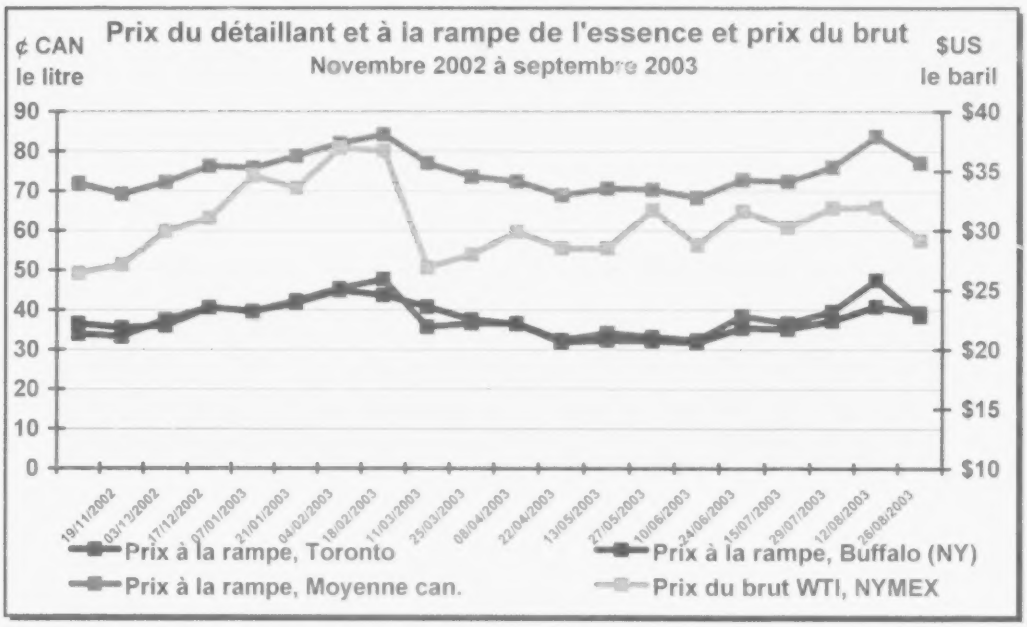
---

1 À moins d'indication contraire, tous les prix sont en dollars canadiens.

2 Le présent rapport repose en grande partie sur des données recueillies par MJ Ervin and Associates et publiées par l'Institut canadien des produits pétroliers. À cause des contraintes de temps, le Comité n'a pu consulter des sources indépendantes de données sur les prix du pétrole.

Le prix de l'essence à la rampe à Toronto a suivi de près celui à Buffalo (NY). Hormis quatre dates (ou semaines) exceptionnelles durant la période, le prix entre Toronto et Buffalo n'a jamais fluctué de plus de 2,5 ¢. En moyenne, le prix de l'essence à la rampe à Toronto était de 0,8 ¢ supérieur au prix à Buffalo, soit moins que le coût de transport du produit outre la frontière, rendant ainsi inutile économiquement tout autre arbitrage par le marché dans le cadre du commerce.

FIGURE 1



Source : Institut canadien des produits pétroliers, *Infoprix*, tous les volumes et numéros du 17 novembre 2002 au 9 septembre 2003.

Enfin, il y a le prix de détail de l'essence. Le Comité a utilisé le prix moyen pondéré de l'essence ordinaire tel qu'observé dans 10 villes du pays[3]. Le prix de détail était de 69,2 ¢ le litre le 3 décembre 2002, et il a augmenté régulièrement jusqu'à un sommet de 84,2 ¢ le 11 mars 2003 — une hausse de 21,7 % en trois mois à peine. Ce prix a diminué tout au cours de l'été, atteignant son plus bas niveau de l'année jusqu'à ce jour, soit 68,2 ¢ le 24 juin 2003, mais il avait regrimpé à 77,1 ¢ le 9 septembre 2003. Le prix en fin de période est demeuré de 11,4 % supérieur au prix en début de période.

En comparant le prix du brut, ainsi que le prix de gros et de détail de l'essence, le Comité a constaté que les prix à la rampe et du détaillant augmentent et atteignent leur sommet un mois environ après que le prix du brut en ait fait autant. Le prix de détail a rejoint le prix à la rampe en très peu de temps; les fluctuations du prix à la rampe se sont entièrement reflétées sur le prix de détail en moins de deux semaines. En pourcentage,

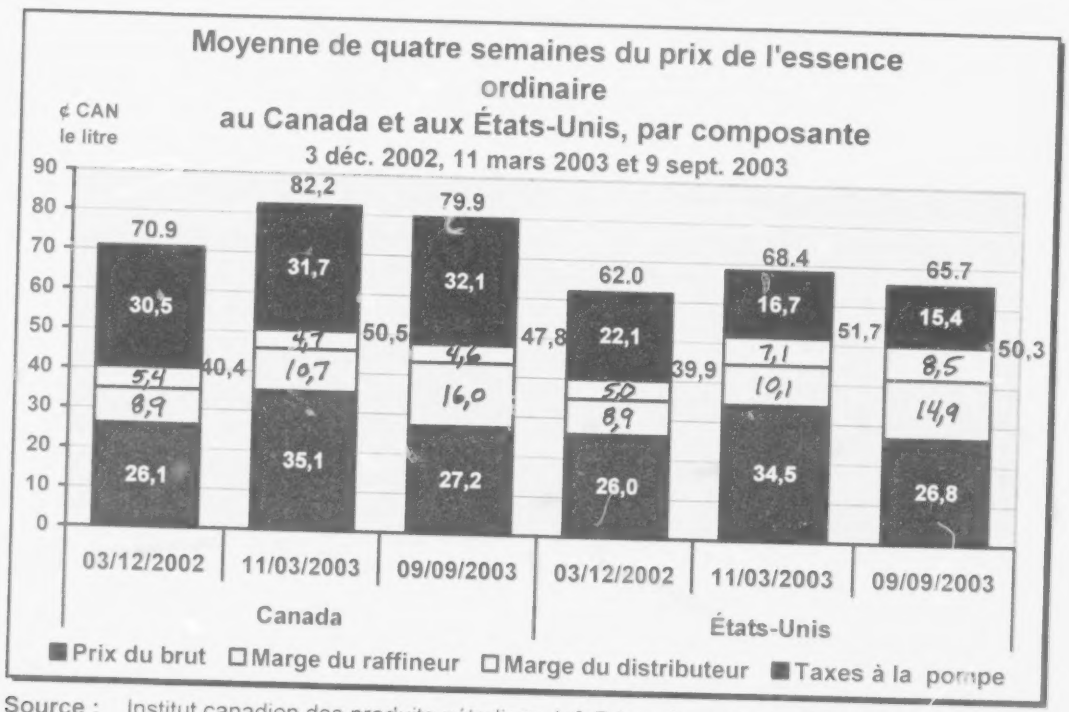
[3] Données de MJ Ervin and Associates : Vancouver, Edmonton, Regina, Winnipeg, Toronto, Montreal, Saint-Jean, Halifax, Charlottetown et St. John's.

les fluctuations du prix à la rampe se comparent à celles du prix du brut. Le prix de détail de l'essence n'a toutefois augmenté que de la moitié des prix à la rampe et du brut en pourcentage, et sa baisse en pourcentage au cours de l'année a également été plus douce. Le prix du brut et les prix à la rampe et de détail en fin de période étaient de quelque 10 à 13 % plus élevés que les prix en début de période.

Prix de l'essence à la pompe et ses composantes

Le Comité passe maintenant des prix à chaque étape de transformation à leur effet combiné. La comparaison des prix d'une étape de transformation à l'autre permet de déterminer la marge de prix à chaque étape ainsi que la part de chacun dans l'industrie. Cela dit, le Comité a utilisé, comme repère la moyenne de quatre semaines du prix du brut, du prix à la rampe et du prix de détail de l'essence ordinaire dans des endroits clés, au cours de l'année dernière, au lieu de la somme des prix à un moment donné, pour réduire l'effet de toute anomalie observée à une étape de transformation donnée. Les anomalies dans les prix sont très fréquentes dans cette industrie, à cause de la volatilité des prix d'une semaine à l'autre. La moyenne de quatre semaines des prix donne des résultats plus significatifs et renseigne davantage sur la marge d'exploitation de chaque étape de production dans l'industrie (voir figure 2).

FIGURE 2



Source : Institut canadien des produits pétroliers, *InfoPrix*, volume 4, numéro 17, 9 septembre 2003.

De toute évidence, la hausse de 40 % du prix du brut entre la fin novembre 2002 et la mi-mars 2003 a permis aux producteurs de pétrole de réaliser des marges de prix plus élevées. Le 11 mars, les producteurs canadiens réalisaient en moyenne quelque 9 ¢ de plus le litre qu'en novembre 2002. Ce rendement exceptionnel a toutefois été éphémère, car le prix du brut est revenu presque immédiatement au niveau antérieur à ce sommet. De la fin mars au début de septembre 2003, les producteurs canadiens ont réalisé en moyenne quelque 1 ¢ de plus le litre qu'en novembre 2002. Les producteurs américains en ont fait autant en moyenne.

Les raffineurs ont également amélioré leur sort au cours de cette période, mais pas tout à fait au même moment que les producteurs. Alors que le prix à la rampe augmentait de 43 % de novembre 2002 à la mi-mars 2003, la marge de prix moyenne du raffineur augmentait de moins de 2 ¢ le litre, soit environ 20 %, durant la période[4]. Les raffineurs ont eu un rendement bien meilleur après mars 2003. En septembre 2003, la marge de prix moyenne du raffineur atteignait 16 ¢ le litre, en hausse de quelque 7 ¢ ou 80 %, par rapport à ce qu'elle était en novembre 2002. Il en a été de même pour les raffineurs américains.

Les détaillants d'essence canadiens n'ont pas eu autant de chance que les autres acteurs de l'industrie. Alors que le prix de détail de l'essence a augmenté de près de 22 % de novembre 2002 à mars 2003, la marge de prix du distributeur a diminué en moyenne de 5,4 à 4,5 ¢ le litre au cours de la même période. En septembre 2003, la marge de prix du distributeur allait chuter d'un autre dixième de cent, à 4,6 ¢. Ce mauvais rendement des détaillants canadiens contraste nettement avec celui de leurs homologues américains. Les détaillants américains n'ont cessé de voir leur marge de prix augmenter en 2003, passant de 5 ¢ en novembre à 7,1 ¢ en mars et à 8,5 ¢ en septembre.

La dernière composante du prix de détail de l'essence, ce sont les taxes. Au Canada, les gouvernements ont augmenté les taxes tout au cours de la période. En moyenne, les taxes ont augmenté au pays, de 30,5 ¢ le litre en novembre 2002, à 31,7 ¢ en mars 2003, et à 32 1 ¢ en septembre 2003. La situation a été fort différente aux États-Unis. Les taxes américaines sur l'essence, se situant à 22,1 ¢ en moyenne en novembre 2003, ont diminué à 16,7 ¢ en mars 2003, puis à 15,4 ¢ en septembre 2003. Toutefois, une mise en garde s'impose. Le dollar canadien s'est beaucoup raffermi par rapport au dollar américain durant la période, et c'est ce facteur, et non une réduction des taxes fédérales ou d'État aux États-Unis, qui explique l'essentiel, sinon la totalité, de la baisse du facteur fiscal américain dans le prix de l'essence, en dollars canadiens.

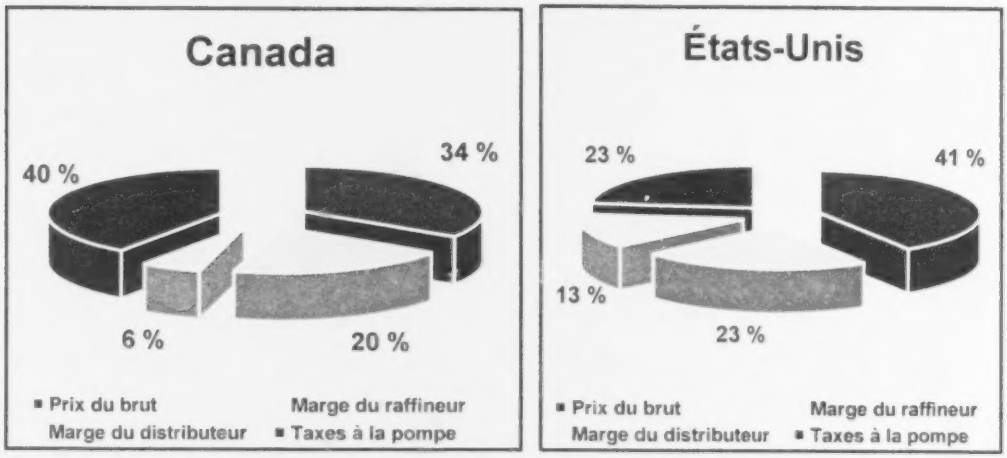
Nous pouvons maintenant évaluer l'effort relatif des différents acteurs durant la période. Les consommateurs ont payé quelque 11,3 ¢ de plus le litre en mars 2003 par rapport à novembre 2002; de cette hausse, 9 ¢ sont allés aux producteurs, 1,8 ¢ aux

---

[4] Le Comité ne parle que des marges de prix et non des marges bénéficiaires de l'industrie. La marge de prix est l'écart entre le prix de l'extrant et le prix du principal intrant à chaque étape de transformation ou de distribution. La marge bénéficiaire est la marge de prix moins les autres coûts par unité.

raffineurs et 1,2 ¢ aux gouvernements, alors que les détaillants ont perdu 0,7 ¢. En septembre 2003, les consommateurs payaient 9 ¢ de plus le litre qu'en novembre 2002; les détaillants ont encaissé 0,8 ¢ de moins, alors que les raffineurs et les gouvernements ont encaissé 7,1 et 1,6 ¢ de plus respectivement.

FIGURE 3
Répartition des composantes du prix de l'essence ordinaire le 9 septembre 2003



Source : Institut canadien des produits pétroliers, *Infoprix*, volume 4, numéro 17, 9 septembre 2003.

Enfin, dans l'évaluation par composante de la répartition des ventes d'essence au détail au Canada, en pourcentage plutôt que par litre, le Comité constate que la part du lion va aux gouvernements, dont les taxes atteignent 40 % des recettes moyennes pour la période de quatre semaines se terminant le 9 septembre 2003. Suivent les producteurs avec 34 %, les raffineurs avec 20 % et les détaillants avec 6 % (voir figure 3). Cette répartition comparée à celle aux États-Unis révèle que seuls les gouvernements font mieux au Canada qu'aux États-Unis, le sort de tous les autres acteurs de l'industrie étant moins enviable.

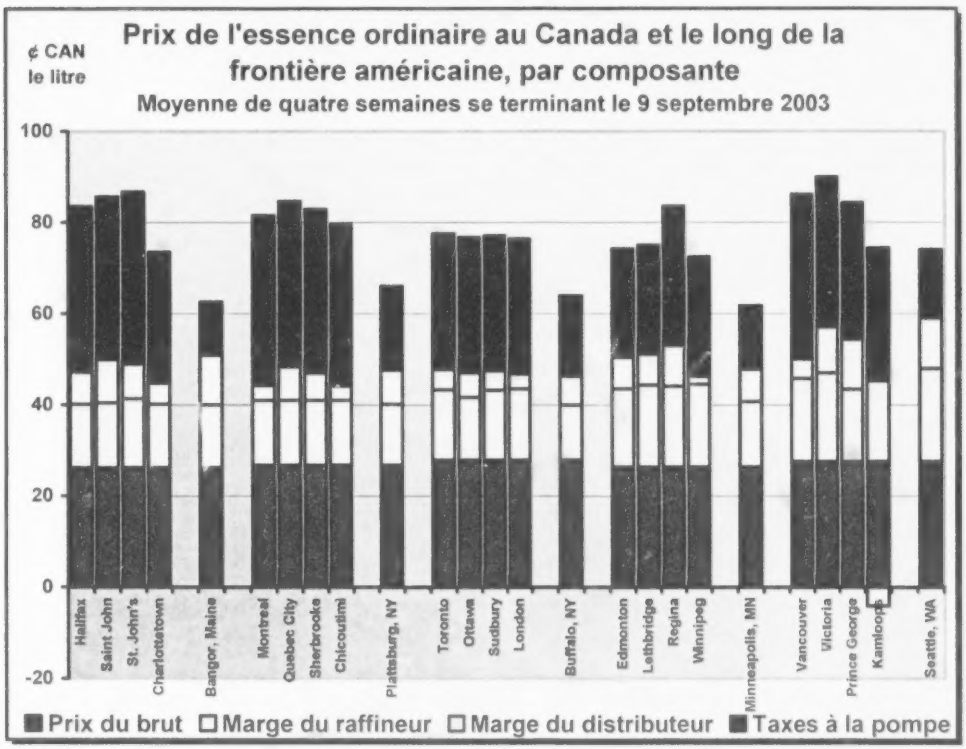
Prix de l'essence à la pompe et ses composantes, au Canada et dans certaines villes américaines le long de la frontière

Le Comité s'intéresse aussi au sort de l'industrie au pays. En conséquence, il veut s'assurer que les moyennes nationales susmentionnées ne cachent pas des faits ou des écarts régionaux importants.

La figure 4 contient la même information que les données du 9 septembre de la figure 2, mais la ventilation se fait suivant les cinq régions suivantes du Canada : Canada atlantique, Québec, Ontario, Prairies, Colombie-Britannique. La figure 4 contient aussi les mêmes données sur les prix à certains endroits le long de la frontière qui sont réputés

être de bons repères ou de bonnes références à des fins de comparaison. Le Comité note d'abord que les provinces de loin les plus taxées comptent les collectivités où les prix de détail sont les plus élevés — sauf à Halifax et Kamloops (dans cette dernière ville, sans doute à cause des récents feux de forêt). Par ailleurs, les provinces les moins taxées comptent les collectivités où le prix de détail de l'essence est le moins élevé — sauf à Winnipeg et Charlottetown (dans cette dernière ville, sans doute à cause de la réglementation).

FIGURE 4



Les données sont présentées à l'annexe 1.

Source : Institut canadien des produits pétroliers, *InfoPrix*, volume 4, numéro 17, 9 septembre 2003.

Le Comité note aussi que les écarts dans le prix de détail entre les cinq régions s'explique essentiellement par les écarts fiscaux, plus précisément les écarts d'impôt provincial. Il y aurait deux exceptions : Victoria et Prince George où la marge du détaillant est beaucoup plus élevée qu'ailleurs au Canada (mais comparable à celle observée à Seattle, Washington).

Le Comité note enfin que les taxes sont partout plus élevées au Canada qu'aux États-Unis. Les prix de détail sont donc plus élevés dans chaque région du Canada que dans chacune des localités frontalières de référence choisies, essentiellement pour cette raison. La marge du raffineur est aussi plus élevée dans chacune des régions

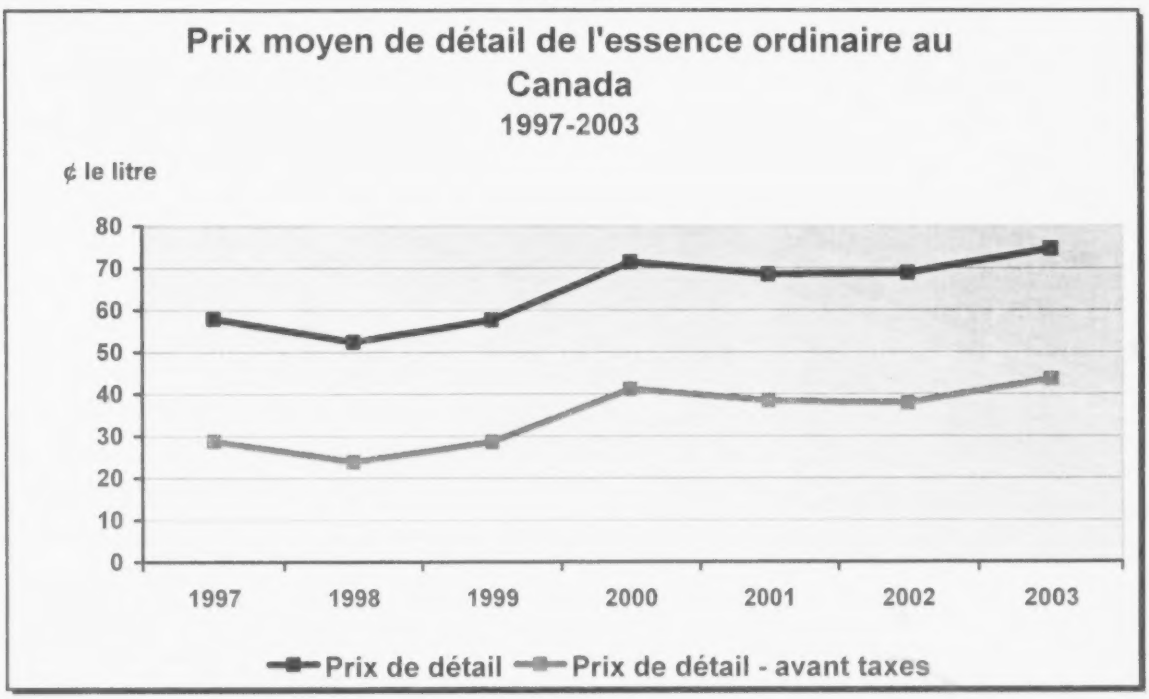
canadiennes que dans les localités frontalières de référence correspondantes, sauf si on compare la Colombie-Britannique à Seattle, Washington. Enfin, la marge du distributeur est plus faible dans chaque région du Canada que dans les localités frontalières de référence correspondantes, sauf quand on compare Regina et Minneapolis (Minnesota).

Il ne reste au Comité qu'à conclure que les moyennes nationales mentionnées dans les pages précédentes sont très représentatives des résultats et des observations provenant des cinq régions du Canada. Il existe des écarts régionaux, mais ils ne sont pas assez importants pour changer les résultats obtenus à l'aide des moyennes nationales.

Prix de l'essence à la pompe, à long terme et dans les pays du G8

Le Comité a aussi examiné le prix de détail de l'essence, à long terme et dans les pays du G8, afin de situer la question dans une perspective tant temporelle qu'internationale.

FIGURE 5



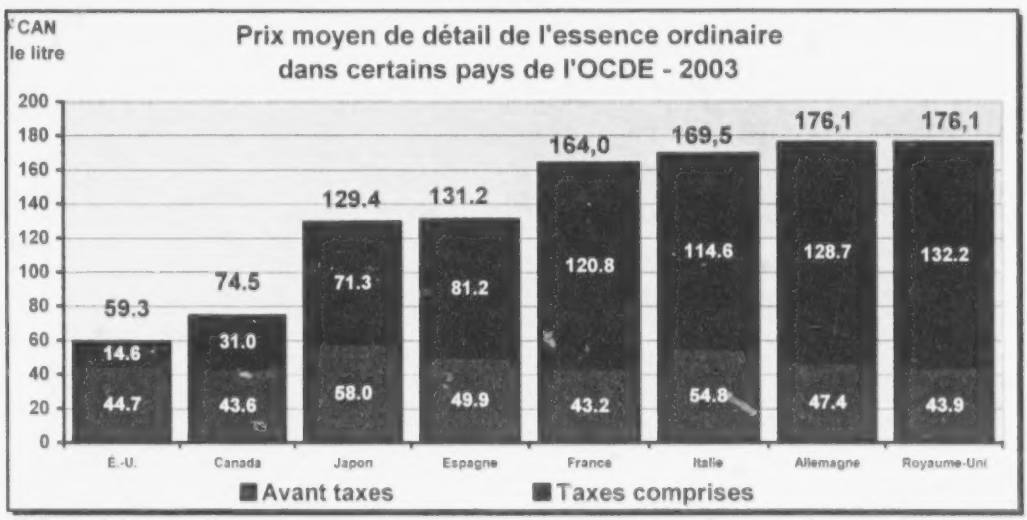
Source : Agence internationale de l'énergie.

Le prix moyen de l'essence ordinaire au Canada en 1986 — alors que le secteur du pétrole et du gaz était déréglementé au Canada — était d'environ 48 ¢ le litre, taxes comprises, et de 30 ¢ avant taxes. En 1997, le prix moyen, taxes comprises, était de

58 ¢, ou de 29 ¢ avant taxes (voir figure 5). En 1999, les prix ont commencé à grimper régulièrement jusqu'à 75 ¢ le litre taxes comprises, ou 45¢ avant taxes — moyennes établies jusqu'à ce jour pour 2003. La part des taxes était de 18 ¢ le litre en moyenne en 1986, et elle a grimpé à 29 ¢ en 1997 et à 31 ¢ en 2003. Par conséquent, le prix de l'essence avant taxes a augmenté de 50 % à long terme, alors que les taxes ont augmenté de 67 %. Les taxes constituent donc le facteur qui a crû le plus dans le prix final de l'essence.

Le prix de l'essence varie considérablement d'un pays du G8 à l'autre[5]. En 2003, jusqu'à maintenant, c'est aux États-Unis que le prix moyen est le plus bas, soit 59,3 ¢ le litre, suivi du Canada à 74,5 ¢. C'est en Allemagne et au Royaume-Uni que le prix est le plus élevé, soit 1,76 $ (voir figure 6). C'est aux États-Unis que les taxes sur l'essence sont les plus faibles, soit 14,6 $ le litre, suivi du Canada à 31 ¢. C'est au Royaume-Uni que les taxes sont les plus élevées, soit 1,32 $. Le Canada est au deuxième rang pour le prix avant taxes, soit 43,6 ¢ le litre, derrière la France à 43,2 ¢; c'est au Japon que le prix de l'essence avant taxes est le plus élevé, soit 58 ¢.

FIGURE 6



Source : Agence internationale de l'énergie.

[5] Les prix avant taxes ne tiennent pas compte des différences de spécifications entre les produits, qui peuvent être importantes au sein du G8.

CHAPITRE 2 : L'INDUSTRIE : STUCTURE, RENTABILITÉ ET CONCURRENCE

Structure et rendement de l'industrie

L'industrie du pétrole et du gaz se répartit entre le secteur « amont » et le secteur « aval ». Les principales activités du secteur amont sont la prospection et l'exploitation du pétrole brut, la matière première à partir de laquelle l'essence est distillée; mais elles comprennent également le forage, la production et le transport du brut jusqu'à la raffinerie. Le secteur aval peut se subdiviser en deux éléments : le segment de la vente en gros et du raffinage et le segment de la vente au détail. Les raffineries traitent le brut en vue de la fabrication d'une variété de produits pétroliers raffinés, y compris l'essence, le carburant diesel, l'huile de chauffage, le kérosène, le carburant aviation, les lubrifiants, etc. L'ensemble constitue la gamme des produits offerts, et l'essence compte pour environ 40 % de cette gamme au Canada. Pour certains des produits en question, la demande comporte un aspect nettement saisonnier (p. ex., l'huile de chauffage en hiver et l'essence en été). Quant aux détaillants, ils vendent l'essence (et d'autres produits pétroliers et de confiserie ainsi que des services pour véhicules automobiles) aux automobilistes, en annonçant leur prix de référence pour l'essence ordinaire sur de grandes pancartes très visibles en bordure des rues.

En ce qui concerne le segment raffinage du secteur aval, il existe 65 raffineries en Amérique du Nord; il y en a 18 au Canada, qui sont la propriété de 11 entreprises (voir le tableau 1). La capacité totale du Canada pour le raffinage du brut est de 1 796 150 barils par jour[6], soit beaucoup moindre que dans les années 1980 et 1990. À cause de mesures d'innovation des entreprises dans le cadre d'une stratégie de productivité, on a assisté à la fermeture de nombreuses raffineries dans toute l'Amérique du Nord. Par exemple, il y avait au Canada 40 raffineries dans les années 1980, et 58 dans les années 1970[7]. La productivité de l'industrie a connu une forte hausse lorsqu'on a concentré la production dans un plus petit nombre d'usines plus efficaces. Avec les fermetures en question, les taux d'utilisation de la capacité ont également enregistré une hausse. Par exemple, ces taux sont passés d'environ 65 % au début des années 1990 à 95 % en 2002[8]. En outre, les marges des raffineurs, qui dépassaient 10 ¢ le litre au début des années 1990, se sont stabilisées aux environs de 7 ¢ le litre pour le reste de la décennie — une autre indication du succès des efforts de l'industrie en vue d'améliorer sa productivité. Depuis les années 1990, la marge des raffineurs a augmenté à 16 ¢ au Canada (et à 14,9 ¢ aux États-Unis).

---

[6] L'usine de Petro-Canada d'Oakville est censée fermer ses portes.

[7] Conference Board du Canada, *Les quinze derniers pieds à la pompe — l'industrie de l'essence au Canada en 2000*, janvier 2001, p. 5.

[8] Petro-Canada, mémoire au Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes, 10 mars 2003.

TABLEAU 1
Raffineries d'essence au Canada — 2003

Entreprise	Emplacement de la raffinerie	Capacité (barils de brut par jour)
Compagnie Pétrolière Impériale Limitée	Dartmouth, N.-É.	84 000
	Nanticoke, Ont.	112 000
	Sarnia, Ont.	122 000
	Edmonton, Alb.	179 600
Petro-Canada	Montréal, Qc	105 000
	Oakville, Ont.	83 000
	Edmonton, Alb.	120 000
Shell Canada	Montreal, Qc	129 900
	Sarnia, Ont.	71 400
	Scotford, Alb.	94 350
Irving Oil	Saint John, N.-B.	237 500
Ultramar	St-Romuald, Qc	155 000
North Atlantic Refinery	Come-by-Chance, T.-N.	99 750
Suncor	Sarnia, Ont.	82 400
Federated Co-op	Regina, Sask.	52 000
Chevron	Burnaby, C.-B.	52 000
Husky Oil	Prince George, C.-B.	10 250
Parkland Industries	Bowden, Alb.	6 000
Total		1 796 150

Source : Ressources naturelles Canada.

Parallèlement, le Comité constate que le revers de la médaille de la productivité est la concentration des entreprises. Dans le secteur du raffinage, celle-ci peut se mesurer selon la capacité de raffinage des quatre plus grandes entreprises : l'Impériale, Petro-Canada, Shell Canada, et Irving Oil. Ces quatre firmes raffinent 1 338 750 des 1 796 150 barils de brut raffinés par jour, soit 74,5 % de la capacité totale du Canada en matière de raffinage. La forte concentration des entreprises dans ce secteur est le plus marquée dans le Canada atlantique et en Ontario. Sur le plan régional, les trois premières entreprises de raffinage du Canada atlantique (Irving Oil, l'Impériale et North Atlantic Refinery) représentent 100 % de la capacité régionale. En Ontario, les trois principales entreprises (l'Impériale, Petro-Canada et Shell Canada) représentent 82,5 % de la capacité provinciale de raffinage.

Pour ce qui est du segment détail du secteur aval, il y avait 13 063 points de vente au Canada en 2002. La concentration des entreprises est beaucoup plus faible dans ce segment que dans celui du raffinage : l'Impériale possède 2 219 points de vente; Petro-Canada, 1 534; et Shell Canada, 1 464. Les trois plus grands producteurs à intégration verticale, dont deux sont des multinationales, possèdent donc environ 40 % des 13 063 points de vente d'essence au détail au Canada.

La plus grande efficience des véhicules automobiles sur le plan de consommation de carburant et la stratégie de productivité du segment de la vente au détail du secteur aval ont également mené à une rationalisation et à des mesures d'innovation dans ce segment. Au chapitre de la rationalisation, il y a eu une réduction de 40 % du nombre de détaillants depuis 1989, époque où il y en avait plus de 22 000. Un déclin semblable s'est produit aux États-Unis, où le nombre de détaillants est passé de 279 000 en 1972 à 155 000 en 2002, soit un recul d'environ 45 %[9].

La conséquence de ces deux tendances de l'industrie sur le débit de l'essence et les marges des distributeurs est importante. De 1989 à 2002, le point de vente canadien moyen a augmenté son débit de 1,95 à 3,20 millions de litres par année, soit de 64 %. À l'heure actuelle, les marges de distribution sont en deçà de celles enregistrées dans les années 1980, s'étant stabilisées entre 4,6 et 6 ¢ le litre à la fin des années 1990 et au début des années 2000. Cette fourchette demeure au-dessus du seuil de rentabilité d'environ 3 ¢ le litre pour les trois sites et opérations hypothétiques, mais typiques, de vente au détail de l'essence selon les calculs du Conference Board du Canada[10].

Concurrence entre les grands, les distributeurs régionaux et les indépendants

La vente au détail de l'essence se caractérise par l'élargissement des catégories de fournisseurs. Naguère composé uniquement de fournisseurs intégrés verticalement (les « grands »), de distributeurs régionaux et d'indépendants possédant une seule station-service, le marché canadien comprend maintenant :

- Deux multinationales intégrées verticalement : Esso et Shell Canada;
- Une entreprise nationale intégrée verticalement : Petro-Canada;
- Au moins une entreprise régionale intégrée verticalement dans chaque région : Ultramar, Irving, Sunoco, Chevron, Husky, Federated Co-op;
- Des marchands de masse : Flying J, Safeway, Loblaws, Canadian Tire, Real Canadian Superstore, Save-on Foods, Costco, etc.;
- De nombreux distributeurs de marque particulière : Wilson's Fuels, Pioneer, Domo, etc.;
- Des milliers de détaillants indépendants ne possédant qu'une seule station.

---

[9] Conference Board du Canada, op. cit., 2001, p. 11.

[10] Conference Board du Canada, op. cit., 2001, p. 15.

Les renseignements fournis au Comité indiquent que les grandes entreprises ont été les premières (et les plus déterminées) à agir pour retirer du marché des points de vente au détail et rationaliser leur réseau de vente au détail depuis 1990 (il y a eu une diminution de 36 % de leurs points de vente). Les entreprises régionales à intégration verticale (diminution de 25 %) et les indépendants (diminution de 10 %) ont suivi. Depuis 1998, les distributeurs régionaux intégrés verticalement et les indépendants/marchands de masse ont en fait augmenté le nombre de leurs points de vente. Les parts de marché des ventes d'essence par volume dénotent une tendance similaire. D'après les données recueillies par Kent Marketing, la part des ventes par volume des indépendants/marchands de masse est passée de 23 % en 1990 à un seuil de 21,7 % en 1998, avant de rebondir à 23,5 % dans le troisième trimestre de 2002. La part des distributeurs régionaux, de 19,1 % qu'elle était en 1990, a augmenté régulièrement jusqu'à 21 % dans le troisième trimestre de 2002. La part des grandes entreprises, de 57,2 % en 1990, a reculé à 55,4 % dans le troisième trimestre de 2002.

En terminant, le Comité constate que l'évolution de la part de marché des indépendants au cours de la dernière décennie témoigne à la fois du nombre croissant de nouvelles catégories de participants (marchands de masse, chaînes d'alimentation de marque particulière et autres) ainsi que de la résilience et de l'adaptabilité des indépendants traditionnels n'ayant qu'une seule station-service. On s'inquiète toutefois de la possibilité que les entreprises à intégration verticale ne soient en mesure de subventionner de façon indirecte leurs différentes activités (entre les secteurs amont et aval ou entre les segments du raffinage et de la vente au détail du secteur aval) au détriment des indépendants. À ce sujet, le Comité ne connaît l'existence que d'une seule étude dans le cadre de laquelle on a vérifié cette possibilité de façon empirique. D'après le Conference Board du Canada, certaines données tendent à démontrer l'existence de subventions indirectes entre les deux segments du secteur aval, bien qu'elles aient été négligeables sur le plan statistique. Le Conference Board du Canada a aussi trouvé une preuve indirecte d'interfinancement du secteur aval vers le secteur amont, mais que les montants en cause étaient minuscules — trop minuscules pour être intentionnellement abusifs.

Rentabilité

Le Comité a également examiné la rentabilité du secteur aval en s'intéressant surtout aux grandes entreprises. Les profits après impôt sont nettement cycliques, mais le secteur aval a été rentable tout au long de la dernière décennie, et en particulier au cours des trois dernières années (voir le tableau 2) — bien avant les retombées positives que produira la guerre d'Irak (voir le tableau 3). En termes de prix, les profits du secteur aval représentent environ 1,2 ¢ le litre de produit vendu, ou environ 2 % du prix à la pompe. Des prix plus élevés, une productivité accrue, des gains d'efficience et la diversification des activités de vente au détail, tout cela a contribué à l'amélioration des résultats nets de l'industrie.

Pour ce qui est du rendement du capital, le secteur aval a également obtenu de bons résultats, les trois grands ayant chacun enregistré des rendements de 9,3 à 11,2 % en moyenne au cours de la dernière décennie. Toutefois, certains observateurs feront remarquer qu'après le calcul des risques, le rendement du capital du secteur aval des grandes entreprises est faible comparativement à celui d'autres créneaux d'investissement au cours de la même période.

TABLEAU 2
Petro-Canada, Shell Canada et l'Impériale
Rentabilité du secteur aval et rendement du capital — 1993-2002

Année	Petro-Canada		Shell Canada		l'Impériale	
	Bénéfices nets d'impôt (millions de $)	Rendement du capital (%)	Bénéfices nets d'impôt (millions de $)	Rendement du capital (%)	Bénéfices nets d'impôt (millions de $)	Rendement du capital (%)
1993	114	7,1	41	1,7	238	9,0
1994	138	8,1	126	5,6	212	8,5
1995	161	9,0	175	9,4	186	7,8
1996	130	6,8	75	4,3	146	6,4
1997	219	11,1	252	14,7	297	12,4
1998	169	8,5	275	15,7	274	11,3
1999	106	5,2	141	8,2	54	2,2
2000	272	13,0	340	19,6	313	14,0
2001	301	13,3	401	22,2	353	16,1
2002	254	10,8	198	10,7	127	5,2
Moyenne		9,3		11,2		9,3

Source : Petro-Canada, *op. cit.*, 2003, p. 37-38.

TABLEAU 3
Profitabilité en aval de Petro-Canada, de Shell Canada et de l'Impériale
Profit après taxe, par trimestre, 2000 I^{er} trimestre à 2003 III^{e} trimestre
(en millions de dollars)

Période	Petro-Canada	Shell Canada	L'Impériale
2000 I	n. d.	79	51
II	n. d.	75	63
III	n. d.	88	49
IV	66	98	150
2001 I	91	115	120
II	111	122	116
III	51	79	42
IV	48	85	75
2002 I	45	21	(37)
II	73	10	15
III	59	59	21
IV	80	108	128
2003 I	130	117	139
II	129	54	102
III	(42)	105	n. d.

Source: sites Web de Petro-Canada, de Shell Canada et de l'Impériale.

CHAPITRE 3 : HAUSSES DE PRIX RÉCENTES : EXPLICATION

Hausses du prix du brut

Les dirigeants des pétrolières ont donné cinq raisons pour lesquelles le prix du brut a augmenté l'an dernier : (1) spéculation pétrolière due à une imminente guerre en Irak; (2) agitation ouvrière au Vénézuela; (3) crise politique au Nigéria; (4) temps anormalement froid dans le nord-est de l'Amérique du Nord; (5) faiblesse des stocks en Amérique du Nord. Un analyste de l'industrie (MJ Ervin) a confirmé ces cinq facteurs et, dans une certaine mesure, a chiffré leurs conséquences. Concernant l'offre, il a affirmé que les crises vénézuélienne et nigérienne avaient entraîné une baisse de 6 % de la production mondiale de brut durant le premier trimestre de 2003, soit l'équivalent de 5 millions de barils par jour. Il a aussi parlé de deux facteurs du côté de la demande. D'abord, la spéculation quant à une possible guerre entre les États-Unis et l'Irak s'est soldée par une prime de guerre sur le brut évaluée à quelque 6 à 8 $US le baril. Ensuite, le temps anormalement froid dans le nord-est de l'Amérique du Nord a fait grimper la demande de brut dans un système de production déjà fort sollicité, faisant ainsi plonger les stocks américains à leur niveau le plus bas depuis quelques années.

Le Commissaire à la concurrence a confirmé ces allégations, expliquant que, selon les recherches du Bureau de la concurrence, les dernières hausses des prix du brut et de l'essence se sont produites pour les raisons suivantes :

> *Au début de février, les prix de l'essence ont commencé à augmenter à travers l'ensemble de l'Amérique du Nord et ont atteint leur sommet durant la deuxième semaine de mars 2003. Depuis ce temps, les prix sont redescendus à leur niveau de décembre 2002. Tous les renseignements disponibles jusqu'à ce jour confirment que ces augmentations du prix de l'essence résultaient directement de l'augmentation du prix du pétrole brut qui a été causée par quatre facteurs : (1) une crise politique au Vénézuéla qui a touché la production de pétrole de ce pays; (2) à cette époque, l'imminence d'une guerre en Irak; (3) le temps anormalement froid dans le nord-est de l'Amérique du Nord; et (4) les stocks bas en Amérique du Nord.* [Konrad von Finkenstein, Commissaire à la concurrence, Bureau de la concurrence, ministère de l'Industrie; 40:15:30]

Des témoins ont déclaré au Comité que la collusion et l'établissement des prix en aval ne remettent pas en question ces cinq causes de l'augmentation récente des prix. Ces témoins ont reconnu que le prix du brut est fixé sur les marchés mondiaux, lesquels fluctuent avant tout au gré des décisions de l'OPEP (Organisation des pays producteurs et exportateurs de pétrole) en matière de production. Ils ont également reconnu que les spéculateurs sont prêts à envoyer des pétroliers remplis de brut partout dans le monde pour arbitrer les écarts géographiques de prix qui dépassent le coût du transport, contrecarrant ainsi les efforts locaux pour établir les prix en amont. Toutefois, ils ont maintenu que ces fluctuations récentes de l'offre arrivent à point nommé pour donner

raison au secteur très concentré et intégré verticalement des producteurs canadiens de pétrole, qui comptent monter les prix, à la rampe et à la pompe, au-delà du niveau du marché. Le Comité se penche maintenant sur cette question.

Hausses du prix à la rampe et marges des fournisseurs

Le Comité a entendu des témoignages contradictoires concernant les prix à la rampe et les marges des raffineurs et des distributeurs. Selon les représentants de l'industrie, les prix à la rampe sont fixés par la concurrence et sont comparables aux prix aux États-Unis. De plus, les marges des fournisseurs au Canada sont plus faibles qu'aux États-Unis, et l'ont été pendant la plus grande partie de la dernière décennie. Par ailleurs, des représentants de l'Association québécoise des indépendants du pétrole (AQUIP) maintiennent que l'industrie du pétrole est trop concentrée, ce qui permet aux grandes compagnies intégrées verticalement de contrôler de plus en plus les prix à la rampe et à la pompe, sans avoir à fixer les prix comme tels. Des représentants de la Coalition pour la défense des consommateurs de carburant du Saguenay-Lac-St-Jean et d'Essence à juste prix sont allés plus loin, affirmant que les grandes pétrolières fixent les prix pour augmenter leurs marges de profit. Dans les deux cas, selon ces représentants, les marges excessives des raffineurs et des distributeurs expliquent la récente montée des prix de l'essence, rendue possible derrière le voile des récentes perturbations de l'offre.

Les deux organismes alléguant un complot n'ont pu fournir aucune preuve à l'appui de leur allégation, mais le Comité reconnaît que leur opinion est partagée par une grande partie de la population. Toutefois, le Commissaire à la concurrence, qui jouit de pouvoirs de perquisition et de saisie suffisants pour faire enquête sur ces allégations et qu'il a fait si souvent dans le passé, est d'avis contraire. Il a déclaré que :

> *Depuis 1990, le Bureau de la concurrence a mené quatre enquêtes de grande envergure en ce qui a trait à l'industrie des produits pétroliers et n'a trouvé aucune preuve suggérant que les augmentations périodiques des prix faisaient suite à un complot national ou régional visant à limiter la concurrence dans l'approvisionnement en produits pétroliers, ou à un comportement abusif par des entreprises dominantes dans le marché. D'ailleurs, il est important de noter que chaque période d'augmentation des prix a été suivie d'une baisse atteignant les niveaux précédents. Plusieurs enquêtes faites par nos homologues à travers le monde ont conduit à des résultats similaires.* [Konrad von Finkenstein, Commissaire à la concurrence, Bureau de la concurrence, ministère de l'Industrie; 40:15:30]

L'AQUIP a pour sa part déposé en preuve de son allégation les données sur la concentration des entreprises présentées au chapitre précédent. Le Comité est toutefois d'avis que ces données ne constituent pas en soi une preuve suffisante que les marges des fournisseurs sont élevées ou non concurrentielles. Depuis la fin des années 1990, le Canada et certains États le long de la frontière nord des États-Unis ont harmonisé leurs réglementations en matière de spécification de produits, éliminant ainsi les barrières commerciales à cet égard. Les importations d'essence par de nombreux grands indépendants ont constitué et continuent de constituer une source importante de

concurrence, permettant de maintenir les prix canadiens à la rampe dans certains endroits au niveau de ceux pratiqués dans certains endroits donnés à la frontière américaine. Ainsi, le Comité a été invité à examiner la concurrence sur le marché de Toronto :

> *Sur le marché de Toronto, par exemple, on peut acheter de l'un des cinq raffineries et distributeurs canadiens locaux. On a également la possibilité d'importer le produit par bateau, lorsque la voie maritime est ouverte, ou par camion à partir de Buffalo et de Détroit. On peut dire que, à bien des égards, nous sommes un preneur de prix pour ce qui est du prix de gros de l'essence à Toronto. Si nos prix ne sont pas concurrentiels par rapport à ceux de Buffalo, de Détroit ou par rapport à ceux des produits transportés sur le Saint-Laurent, les camions et les bateaux commenceront à circuler. Par conséquent, nous devons faire en sorte de rester concurrentiels par rapport à ce très grand marché international.* [Simon Smith, vice-président, Marketing des carburants, Compagnie Pétrolière Impériale Limitée; 43:15:35]

> *... Si j'examine les données publiées par le gouvernement de l'Ontario sur l'évolution du prix de gros à Buffalo et à Toronto, je constate qu'ils se suivent d'assez près. Vous ne croirez peut-être pas que le marché de Buffalo est liquide, mais d'après notre expérience, lorsque les prix à Toronto s'éloignent des prix à Buffalo, le produit bouge dans les deux directions. Il y a des raffineurs et des détaillants à Buffalo qui peuvent très facilement produire de l'essence selon les spécifications canadiennes en matière de benzène et de souffre. D'autres marchés comme Détroit, qui est un marché très important auront également une influence importante dans le sud de l'Ontario.* [Simon Smith, vice-président, Marketing des carburants, Compagnie Pétrolière Impériale Limitée; 43:16:20]

D'après la figure 1 du rapport du Comité, les prix à la rampe à Toronto et à Buffalo se sont suivis de très près l'an dernier — ce qui tend à confirmer que les prix à la rampe sont concurrentiels.

Le Comité a aussi appris que l'économie d'échelle des raffineries américaines est d'environ 30 à 40 % plus élevée que celle des raffineries canadiennes. Malgré cela, les marges totales (raffineurs et distributeurs) au Canada ont été moins élevées qu'aux États-Unis, ce qui signifie que le marché est plus efficient et plus concurrentiel au Canada. Le Comité a obtenu des données remontant à plus d'une décennie à l'appui de cette allégation. Les données sur lesquelles repose la figure 2 du rapport indiquent toutefois que la marge du raffineur est un peu plus élevée au Canada qu'aux États-Unis, mais que la marge du distributeur est plus faible au Canada. Il y a donc des différences entre les données selon la période étudiée. Le Comité aurait voulu que les raffineries justifient leurs marges. Quoi qu'il en soit, si la concentration des entreprises a fait grimper la marge des fournisseurs au Canada comme le prétend l'AQUIP, il doit également en être ainsi aux États-Unis. La forte concentration de la propriété dans le secteur de l'essence doit être un problème à l'échelle du continent, et non seulement au Canada.

Les données de la figure 2 indiquent que la marge du raffineur est légèrement plus élevée au Canada qu'aux États-Unis, et la marge du distributeur, plus faible. De nouveau, cette constatation soulève la question de l'interfinancement possible d'activités en aval. À cet égard, le Comité a examiné le rapport du Conference Board du Canada selon lequel il

y a bien preuve indirecte d'interfinancement, mais qu'il était négligeable sur le plan statistique. À l'appui de cette conclusion, un représentant de l'industrie a déclaré que :

> *Chez Shell, les divisions de la commercialisation et du raffinage fonctionnent de façon très autonome. L'une et l'autre ont la possibilité d'établir leurs propres prix en fonction des forces du marché. De notre côté, nous évoluons nous aussi, puisque nous gérons des entreprises de vente au détail ou des établissements qui affichent une marche de commerce, nous aussi évaluons les forces du marché en vue d'établir le prix de vente définitif. Nous n'essayons pas de subventionner indirectement certains secteurs parce que notre entreprise est intégrée. Les différents secteurs sont censés être indépendants. Chaque entreprise prend elle-même ses décisions sur ses modes de gestion et sur les investissements qu'elle pourra générer. Il s'ensuit que nos entreprises de détail fonctionnent à peu près de la même façon qu'un détaillant indépendant.* [Terry Blaney, vice-président, Commercialisation, Shell Canada Limitée; 42:17:10]

Au Canada, la marge plus faible du distributeur pourrait donc être le résultat d'une consommation plus avisée de la part des Canadiens en réponse à des prix plus élevés (découlant de taxes plus élevées) qu'aux États-Unis. Toutefois, à défaut de données sur les coûts — plus précisément, les coûts évitables — l'allégation d'interfinancement ne peut être ni prouvée ni réfutée. C'est pourquoi le Comité est d'avis qu'une enquête et une étude plus poussées sur cette question sont justifiées.

Le Comité a aussi appris que les aspects saisonniers de la demande influent non seulement sur la gamme des produits offerts par les compagnies pétrolières, mais aussi sur le prix à la rampe et les stocks en inventaire. En hiver, il faut produire plus de mazout et moins d'essence. En été, c'est l'inverse. Selon un représentant de l'industrie, ce contraste est devenu plus frappant entre l'été 2002 et l'hiver 2003 :

> *Le temps a été froid, ... et nous avions tous du mal à trouver des produits à mettre sur le marché. ... Quand le coût a monté, nous avons décidé d'acheter un peu moins de brut pour réduire un peu nos stocks. À partir d'un certain point, il devient très coûteux d'avoir des stocks élevés dans ce secteur et vous vous retrouvez avec 3 ou 4 millions de dollars en capitaux bloqués. ... On veut donc maintenir les stocks à un niveau légèrement inférieur quand le prix monte. Si vous prévoyez que la situation ne durera pas, surtout si c'est une perturbation imprévue, vous voulez que vos stocks de brut soient un peu réduits.* [François Trudelle, directeur principal, Approvisionnement en produits et Optimisation de l'exploitation, Ultramar Ltée; 42:16:35]

Ces décisions stratégiques ont un impact sur la marge du raffineur :

> *Ces marges plus élevées illustrent la grande faiblesse des stocks d'essence aux États-Unis. Les stocks de produits pétroliers finis aux États-Unis à la fin de 2002 et pendant les trois premiers mois de 2003 étaient pour la plupart à leurs niveaux les plus faibles depuis plusieurs années. ... Toutefois, les raffineries ont également tendance à réduire au minimum leurs stocks lorsque les prix sont élevés, afin de se prémunir contre une chute soudaine des prix. Cette faiblesse dans les stocks a exercé une pression d'autant plus grande à la hausse sur les prix de gros, qui à leur tour influaient sur les marges de raffinage.* [Michael Ervin, MJ Ervin et associés; 43:16:00]

Selon ces explications, les faibles stocks de brut étaient en fait une réponse stratégique des raffineurs pour maintenir leurs coûts d'inventaire et de production à un faible niveau, ce qui est logique dans un marché de concurrence.

Enfin, il y a la question de la marge du distributeur selon qu'on se trouve à la campagne ou en ville. Les coûts élevés de transport dans les collectivités rurales du nord constituent de toute évidence un facteur, mais ce n'est pas le seul. À la campagne, les postes d'essence sont en général plus petits que les stations-services urbaines qui peuvent exploiter de grandes économies d'échelle auxquelles n'ont pas accès les postes d'essence de la campagne. Un représentant de l'industrie a expliqué :

> *... cette différence [dans les prix de détail entre la ville et la campagne] ne s'explique pas seulement par le transport. Prenez une grande station-service à Montréal, Toronto ou Vancouver. Elle peut vendre jusqu'à 12 millions de litres par an. Généralement, ces stations comportent aussi un dépanneur de l 500 à 2 000 pieds carrés à l'arrière, et elles peuvent aussi avoir un lave-auto — qui fournissent tous les deux des recettes pour la station. ... Les recettes possibles pour cette station précise aident à déterminer quel doit être le prix du litre d'essence.*
>
> *Dans beaucoup de centres urbains, ... les stations-service sont beaucoup plus petites. Elles vendent peut-être 1 million de litres, 1,5 à 2 millions de litres d'essence par an. ... Alors, ... les propriétaires, pour gagner leur pain, prennent une plus grande marge de profit sur l'essence, parce qu'il leur faut une plus grande marge de profit sur ce million et demi de litres, par rapport à une grosse station dans une grande ville qui vend de 12 à 20 millions de litres. Il existe des stations à Toronto dont c'est le volume.* [Ford Ralph, vice-président, Vente en gros et détail, Petro-Canada; 42:16:05]

Le Comité constate que c'est le cas pour la plupart des marchandises de détail, et non seulement pour l'essence, et renvoie le lecteur à l'étude du Conference Board du Canada qui traite en plus grand détails de la question.

Hausses des prix à la pompe et uniformité et volatilité des prix

La tendance du prix de l'essence au Canada depuis le milieu des années 1980 a été légèrement à la hausse compte tenu des taxes. Sans les taxes, la tendance est nettement à la baisse. Un représentant de l'industrie a chiffré cette tendance dans les prix comme suit :

> *... ce sont les taxes qui représentent le plus grand changement dans la valeur et le prix de l'essence pour les consommateurs canadiens, puisqu'elles ont augmenté d'environ 40 p. 100. [Depuis 1983], le prix réel de l'essence pour les consommateurs canadiens a diminué ... d'environ 30 p. 100 du prix sans les taxes.* [Simon Smith, vice-président, Marketing des carburants, Compagnie Pétrolière Impériale Ltée; 43:15:35]

Les données indiquent que, pour limiter le prix de l'essence et la hausse de ce prix, le meilleur moyen est de réduire les taxes d'État. Réduire la marge de prix aux différentes étapes de l'offre compromettrait sans doute le rendement financier des fournisseurs et

menacerait la survie économique des moins profitables de ces derniers. De plus, la baisse du prix avant taxes de l'essence depuis le milieu des années 1980 — période durant laquelle la concentration des entreprises a beaucoup augmenté — tend à contredire les allégations de l'AQUIP selon lesquelles la concentration dans l'industrie a fait grimper le prix de détail (sans les taxes).

L'uniformité et la volatilité des prix sont aussi préoccupantes. La population se rend compte et se plaint souvent du fait que les postes d'essence se regroupent dans le même marché local — à quelques rues les uns des autres — et exigent les mêmes prix à quelques fractions de cent près. Lorsqu'un de ces postes d'essence modifie son prix — à la hausse ou à la baisse — la concurrence immédiate en fait autant quelques minutes plus tard. La population s'est toujours méfiée de l'uniformité et de la volatilité des prix, qui semblent trop systématiques pour ne pas découler d'une stratégie d'établissement des prix. En effet, le Comité a entendu les plaintes de deux témoins qui ont soutenu que seule une conspiration pour établir les prix pouvait expliquer cette tendance dans les prix. Ils n'ont toutefois pu fournir aucune preuve de ce qu'ils avançaient.

Les représentants de l'industrie ne sont pas d'accord. Ils ont expliqué que l'uniformité des prix dans un marché local découle de la façon unique dont les prix de détail de l'essence sont affichés — sur de grands panneaux extérieurs, lisibles par les automobilistes jusqu'à des vitesses de 60 kilomètres à l'heure. Les consommateurs se sont avérés très sensibles aux prix, parcourant de longues distances pour économiser une fraction de cent le litre, même si l'économie totale ne représente en moyenne que de 10 à 20 ¢ pour faire le plein. Les détaillants savent que les automobilistes sont très pointilleux à cet égard et doivent donc surveiller de près les prix pratiqués par la concurrence immédiate par crainte de perdre des ventes. Ils ont déclaré :

> *Alors, disons que vous avez une station-service Petro-Canada et qu'au coin de rue suivant, il y a une autre station-service, peu importe la bannière. Celle-ci décide d'abaisser ses prix d'un demi-cent le litre. Disons que le litre coûte 70 ¢, alors elle le vend à 69,5 ¢. Quelqu'un qui respecte la limite de vitesse en ville peut voir directement la différence de prix. Beaucoup de gens, je dirais même énormément de gens, vont changer leurs habitudes pour un demi-cent le litre, ce qui est intéressant parce qu'un plein représente environ 40 litres, alors cette différence de prix n'est en réalité que de 20 ¢. Les gens sont capables de faire plusieurs kilomètres pour un demi-cent le litre.*
>
> *Alors que se passe-t-il? Si notre station-service ne réagit pas à cette baisse d'un demi-cent le litre en abaissant ses propres prix d'un demi-cent le litre, nous risquons de perdre un tiers de notre chiffre d'affaires en un rien de temps. Nos employés regardent chez le voisin. S'ils voient que le prix baisse, nous avons un centre des prix. Ils peuvent nous téléphoner et nous pouvons leur permettre en quelques minutes d'abaisser leurs prix, car si nous ne le faisons pas, nous allons perdre de l'argent au profit de nos concurrents, en un clin d'oeil. C'est pourquoi vous voyez souvent les mêmes prix.* [Ford Ralph, vice-président, Vente en gros et détail, Petro-Canada; 42:16:05]

La concurrence dans les prix dans ces conditions rend les prix volatiles, ce qui fut expliqué et chiffré au Comité comme suit :

À chaque carrefour où nous avons un point de vente, il y a eu plus de 200 000 changements de prix l'an dernier par rapport à 70 000 il y a encore trois ans. Pourquoi? En raison de la forte concurrence sur nos marchés de la vente au détail. Ce marché continue d'attirer des concurrents nouveaux et dynamiques comme les chaînes de magasins d'épicerie et les grandes surfaces. L'ironie dans tout cela, c'est que l'établissement des prix de l'essence est probablement le meilleur exemple des forces du marché à l'œuvre. [Ford Ralph, vice-président, Vente en gros et détail, Petro-Canada; 42:15:30]

Il est clair pour les participants de l'industrie que l'uniformité et la volatilité des prix de détail de l'essence découlent directement d'une concurrence très vive, notamment de la part des derniers entrés dans le marché. Toutefois, le Comité n'est pas aussi convaincu qu'il en soit ainsi.

Prix de l'essence les longs week-ends

Quelques témoins ont soulevé la question des prix durant les longs week-ends ou les périodes de congé. Ces gardiens de l'industrie prétendent que les postes d'essence s'entendent pour monter leurs prix — donnant ainsi l'apparence d'un complot — juste avant un long week-end. Il semble en aller de même pour le prix du mazout durant les hivers particulièrement froids :

Le prix des carburants s'est emballé régulièrement au cours des cinq dernières années. Curieusement, les prix à la pompe augmentent toujours avant les grandes vacances d'été ou avant la fête de Noël. On ne voit jamais le prix de l'huile à chauffage augmenter pendant l'été, mais seulement lors des grands froids de l'hiver. [Claude Girard, président, Coalition pour la défense des consommateurs de carburant du Saguenay-Lac-St-Jean; 43:15:45]

Les représentants de l'industrie n'ont pas mis en doute ces hausses de prix. Ils ont simplement offert une explication de ce geste par un souci de rentabilité ou de compétitivité.

Concernant l'établissement des prix du mazout en hiver, la demande de combustibles de chauffage pourrait (comme il a été mentionné ci-dessus) dépasser l'offre lorsque le temps est plus froid que prévu. Pour éviter les pénuries ou les ruptures de stock éventuelles, on augmente les prix pour inciter les consommateurs à économiser davantage et les fournisseurs à produire davantage. Cela vaut aussi pour le prix de l'essence avant un long week-end. Le Commissaire à la concurrence a expliqué que cette forme d'établissement des prix est justifiée par la concurrence, en donnant l'exemple simple suivant :

C'est une question d'offre et de demande. Le prix des roses augmente le Jour de la Saint-Valentin. Tous les fleuristes en ville vont augmenter leurs prix avant la Saint-Valentin. Faut-il y voir un complot? Pas forcément ... ça pourrait tout aussi bien être qu'à ... cette date de l'année, on augmente le prix des roses. C'est la même chose pour l'essence. Les gens partent pour un long week-end, pour faire des promenades, etc., et

en profiter ce n'est pas forcément un complot. [Konrad von Finckenstein, Commissaire à la concurrence, Bureau de la concurrence, ministère de l'Industrie; 40:16:30]

Le Comité fait aussi remarquer qu'une étude plus poussée de la question révèle qu'il ne faut pas se limiter aux apparences. Les résultats statistiques du Conference Board du Canada sont révélateurs :

> *Il est vrai que les prix grimpent parfois avant les longs week-ends, mais ils peuvent tout aussi bien grimper avant tout autre week-end de l'année. Le fait est que les marchands essaient de monter les prix, normalement au milieu de la semaine, pour rétablir leur marge quand elle a diminué à cause de la concurrence locale. S'ils n'y parviennent pas, la tendance des prix est à la baisse le vendredi et au cours du week-end. Les hausses avant les longs week-ends sont plus susceptibles d'être acceptées par la concurrence à cause de l'augmentation prévue de la demande lors des congés, mais cela reste à prouver statistiquement*[11].

Selon cette conclusion, le prix de l'essence grimpe juste avant les longs week-ends, mais aussi juste avant plusieurs autres week-ends ordinaires de l'année — ce qui confirme dans une certaine mesure les allégations contraires. Il se peut que cette forme d'établissement des prix ne soit pas le résultat d'une collusion, mais la conséquence du constat simultané et indépendant d'une augmentation de la demande par un groupe de détaillants; le passé est très révélateur à cet égard. Il semblerait alors que les consommateurs sont plus conscients des hausses de prix avant un long week-end qu'avant les autres week-ends.

---

[11] Conference Board du Canada, p. cit., p. iv

CONCLUSION ET RECOMMANDATION

Le Comité a entrepris d'examiner les causes de l'augmentation récente des prix de l'essence et ses répercussions sur l'économie canadienne. Les témoins ont invoqué comme explication des facteurs concurrentiels et anticoncurrentiels, et ont fourni des preuves à l'appui de leur position lorsqu'ils le pouvaient. Le Comité a en outre passé en revue les données sur les prix, en s'attachant particulièrement à la dernière année, ainsi que la structure et le rendement de l'industrie pétrolière au cours de la dernière décennie. Après avoir soupesé ces renseignements, il arrive à la conclusion que l'augmentation récente des prix de l'essence a pour origine les réactions de nature concurrentielle des participants de l'industrie face à une série de crises internationales de même que la température anormalement froide qui a enveloppé le nord-est de l'Amérique du Nord l'hiver dernier. Personne n'a démontré au Comité qu'il y a eu conspiration pour augmenter et fixer les prix, ou qu'il y a eu comportement abusif de la part des fournisseurs verticalement intégrés qui auraient comprimé les marges des prix de détail afin d'éliminer ou de mettre au pas des détaillants indépendants.

Le Comité n'a trouvé aucune preuve de collusion de la part des détaillants, mais la façon particulière qu'a le secteur du détail d'annoncer les prix de l'essence au moyen d'écriteaux, conjuguée au magasinage pratiquement sans frais de l'essence de la part des automobilistes, pourraient théoriquement masquer une conspiration en vue d'augmenter les prix. Il n'est guère facile de distinguer entre les décisions indépendantes et interdépendantes touchant les prix — ceux-ci constituant parfois la seule arme stratégique à la disposition des détaillants. Le public a donc raison de se méfier.

Le Comité propose quelques suggestions et une recommandation au gouvernement afin d'atténuer les préoccupations du public. Premièrement, il propose que l'industrie pétrolière consacre davantage d'efforts à renseigner le public sur la nature concurrentielle de l'industrie, en se concentrant sur les modalités de la fixation des prix et les conventions adoptées par les détaillants. En outre, l'industrie devrait afficher en caractères plus gros et plus visibles les éléments de coûts qui entrent dans le prix final au détail de l'essence régulière.

En ce qui concerne l'action du gouvernement fédéral, le Comité estime que le Bureau de la concurrence possède suffisamment de pouvoirs, de personnel et de ressources affectés à la supervision des aspects concurrentiels de l'industrie du pétrole. Les pouvoirs en question devraient bientôt être renforcés lorsque seront mises en œuvre les modifications proposées à la *Loi sur la concurrence* et à la *Loi sur le Tribunal de la concurrence*, comme l'a recommandé le Comité dans son rapport de 2001 sur le régime de concurrence canadien. S'il y a un problème dans la surveillance exercée par le gouvernement, il concerne la collecte et la diffusion des données sur les prix et l'examen en temps utile de la structure et du rendement de l'industrie. Le Comité apprécie beaucoup les données sur les prix recueillies par MJ Ervin and Associates et présentées au public par l'Institut canadien des produits pétroliers. Toutefois, il préférerait que le

gouvernement fédéral pourvoie lui-même à ces activités car il croit que la collecte et la diffusion de données sur les prix de l'essence par un organisme indépendant de l'industrie pétrolière aurait plus de crédibilité auprès du public. Par conséquent, il recommande :

RECOMMANDATION 1

Que le gouvernement du Canada crée et finance un office de surveillance du secteur pétrolier investi d'un mandat de trois ans pour la collecte et la diffusion en temps opportun de données sur les prix du pétrole brut, des produits pétroliers raffinés et de l'essence au détail dans tous les marchés nord-américains concernés. Que le gouvernement du Canada, en consultation avec les intervenants du secteur pétrolier (les « grands », les « indépendants » et les groupes de consommateurs), nomme un directeur à la tête de cet organisme. Que l'office présente au Parlement un rapport annuel sur les aspects concurrentiels du secteur pétrolier au Canada et que, lors du dépôt du troisième rapport de l'office au Parlement, le Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes examine le rendement de l'office et la nécessité d'une prolongation de son mandat.

ANNEXE 1

Prix régulier de l'essence à la pompe et constituants du prix dans des villes choisies
Moyenne sur quatre semaines prenant fin le 9 septembre 2003
(en cents par litre)

Lieu	Prix du brut	Marge du raffineur	Marge du distributeur	Taxes à la pompe	Prix à la pompe
Halifax	26,2	13,9	7,0	36,4	83,5
Saint John	26,2	14,2	9,5	35,7	85,6
St. John's	26,2	15,1	7,6	37,8	86,7
Charlottetown	26,2	13,9	4,6	28,8	73,5
Bangor, Maine	26,2	13,8	10,8	11,7	62,4
Montréal	26,8	14,2	3,2	37,3	81,5
Québec	26,8	14,2	7,3	36,3	84,6
Sherbrooke	26,8	14,2	5,9	36,0	82,9
Chicoutimi	26,8	14,2	3,1	35,6	79,7
Plattsburg, NY	26,8	13,3	7,5	18,4	66,0
Toronto	27,9	15,4	4,4	29,8	77,5
Ottawa	27,9	13,7	5,4	29,7	76,7
Sudbury	27,9	15,3	4,2	29,7	77,1
London	27,9	15,6	3,2	29,7	76,4
Buffalo, NY	27,9	12,1	6,3	18,5	63,9
Edmonton	26,4	17,1	6,9	23,8	74,2
Lethbridge	26,4	17,9	6,8	23,9	75,0
Regina	26,4	17,7	8,9	30,5	83,5
Winnipeg	26,4	18,1	1,7	26,2	72,4
Minneapolis, MN	26,4	14,3	7,1	13,9	61,7
Vancouver	27,6	18,2	4,2	36,1	86,1
Victoria	27,6	19,4	10,0	32,9	89,9
Prince George	27,6	15,8	10,9	30,0	84,3
Kamloops	27,6	17,7	-4,0	29,1	70,4
Seattle, WA	27,6	20,3	11,1	15,0	74,0

Source: Institut canadien des produits pétroliers, *InfoPrix*, Volume 4, Numéro 17, 9 septembre 2003.

ANNEXE 2
LISTE DES TÉMOINS

Associations et particuliers	Date	Réunion
Ministère de l'Industrie	05/05/2003	40
Konrad von Finckenstein, commissaire à la concurrence		
Peter Sagar, sous-commissaire de la concurrence intérimaire		
Richard Taylor, sous-commissaire de la concurrence intérimaire		
Petro-Canada	07/05/2003	42
Tom Lawson, directeur d'évaluation national		
Ford Ralph, vice-président		
Shell Canada Limitée		
Terry Blaney, vice-président, commercialisation		
Lesley Taylor, directrice		
Ultramar Ltée		
Jean Drolet, directeur général		
François Trudelle, directeur principal		
Association québécoise des indépendants du pétrole	12/05/2003	43
René Blouin, président-directeur général		
Pierre Crevier, président des Pétroles Crevier et membre du Comité des Affaires économiques de l'AQUIP		
Sonia Marcotte, économiste, directrice des affaires économiques et juridiques de l'AQUIP		
Coalition pour la défense des consommateurs de carburant du Saguenay-Lac-St-Jean		
Jean-Pierre Benoît, directeur		
Claude Girard, président		
Compagnie Pétrolière Impériale Ltée		
Simon Smith, vice-président		
À titre individuel		
Michael Ervin, président de MJ Ervin et associés		
Association professionnelle des chauffeurs de taxi du Québec	13/05/2003	44
Roland Boulé, président		
L'essence à juste prix		
Frédéric Quintal, porte-parole		

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

Conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité prie le gouvernement de déposer une réponse complète à ce rapport au plus tard cent cinquante (150) jours suivant sa présentation.

Un exemplaire des Procès-verbaux du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie (*séances n^{os} 40, 42, 43, 44, 54, 58, 63, 64 et 66*) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,

Walt Lastewka, député
St. Catharines

Opinion dissidente
Prix de l'essence au Canada
Soumis par James Rajotte, Dave Chatters et Brian Fitzpatrick

En février 2003, le Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie a accepté de sommer de comparaître des représentants d'entreprises pétrolières et d'autres spécialistes afin d'examiner les causes possibles de l'augmentation du prix de l'essence et ses énormes impacts négatifs sur l'économie, en vue de recommander au gouvernement fédéral des mesures de correction appropriées[1].

En général, le rapport présente bien les raisons pour lesquelles le prix de l'essence a fluctué au début de l'année 2003. Toutefois, les membres de l'Alliance canadienne du Comité permanent ne sont pas d'accord avec la recommandation principale du rapport.

1. Pas de collusion

Les membres de l'Alliance canadienne du Comité permanent ont écouté des témoins de toutes les parties. La preuve est claire — la collusion n'est pas ce qui a causé l'augmentation du prix de l'essence au début de l'année 2003.

Malgré avoir enquêté à ce sujet 19 fois, le commissaire à la concurrence a déclaré :

> ...nous n'avons jamais trouvé de preuve de quelque type de collusion que ce soit, sauf très localement, lorsque quelques stations se regroupent pour garder les prix à un certain niveau. Dans ces cas-là, nous avons entamé des poursuites, avec un certain succès. [Konrad von Finckenstein, commissaire à la concurrence, Bureau de la concurrence, ministère de l'Industrie, 40:15:50]

Même les témoins ayant affirmé qu'ils croyaient qu'il y avait possibilité de collusion pour la fixation du prix de l'essence n'ont pu fournir aucune preuve concrète. La Coalition pour la défense des consommateurs (Québec) n'a pas été en mesure de prouver quoi que ce soit. Son représentant a seulement déclaré qu'il croyait à « ...une forte possibilité d'entente sur le maintien des prix". [Claude Girard, président, Coalition pour la défense des consommateurs de carburant du Saguenay-Lac-St-Jean, 43 : 15:45]

---

[1] Motion débattue par le CPIST le 17 février 2003.

2. Exactitude des données fournies par MJ Ervin

On a proposé que le gouvernement se mette une fois de plus à recueillir des données sur la fixation du prix de l'essence au Canada. Le secteur privé, par l'entremise de MJ Ervin & Associates, s'acquitte très bien de cette tâche.

> Je n'ai aucune raison de croire que les données fournies par MJ Ervin & Associates ne sont pas vraies ou qu'elles sont moins fiables que celles qui étaient recueillies par Ressources naturelles Canada. Ce n'est pas à moi de déterminer s'il serait préférable d'obtenir ces données d'une agence gouvernementale plutôt que d'une agence privée. La seule chose qui nous importe est d'avoir des données qui soient correctes et recueillies objectivement. Rien n'indique que les données de MJ Ervin & Associates n'étaient pas correctes ou qu'elles étaient biaisées. [Konrad von Finckenstein, commissaire à la concurrence, Bureau de la concurrence, ministère de l'Industrie, 40: 16:00]

Comme l'a dit Michael Ervin, président de MJ Ervin & Associates, lors de sa déclaration préliminaire, le secteur pétrolier est l'un de ses clients. Si le gouvernement se remet à recueillir des données, il pourrait être accusé de subventionner le secteur pétrolier — le principal client fournisseur des données en question.

L'Alliance canadienne ne voit aucune raison pouvant justifier que le gouvernement se remette à colliger des données alors que le secteur privé, par l'entremise de MJ Ervin & Associates, s'en charge déjà très bien.

3. Le secteur pétrolier devrait fournir davantage de renseignements

L'Alliance canadienne reconnaît qu'il existe au Canada un problème de perception — les consommateurs sont convaincus qu'il y a bel et bien collusion sur le prix de l'essence, peu importe le nombre d'enquêtes qu'on a effectuées à ce sujet. Autant les cadres du secteur pétrolier que le commissaire à la concurrence ont fait remarquer qu'on s'acharnait à accuser le secteur de collusion sans fournir de preuve. « Il s'agit d'un secteur où la visibilité des prix est la plus élevée qu'on puisse imaginer. » [Konrad von Finckenstein, commissaire à la concurrence, Bureau de la concurrence, Industrie Canada, 40: 15:50]

Néanmoins, nous estimons que le secteur pourrait faire davantage pour expliquer le mode de fixation des prix et les fluctuations. C'est un phénomène complexe, et nous croyons que c'est le secteur lui-même qui est le mieux placé pour informer les consommateurs.

L'Alliance canadienne recommande que le ministre de l'Industrie écrive au secteur canadien du pétrole pour l'encourager à nommer immédiatement un

commissaire à l'information pétrolière, qui serait chargé d'informer les Canadiens et de contribuer à répondre à leurs préoccupations.

4. La capacité du commissaire à la concurrence d'enquêter sur certaines allégations

Certains témoins ont souligné que le Bureau de la concurrence ne faisait pas preuve de suffisamment de rigueur dans ses enquêtes sur les allégations de collusion et de fixation des prix. L'Alliance canadienne n'est pas du tout de cet avis.

> Depuis 1972, des poursuites ont été intentées à la suite d'enquêtes du Bureau dans 13 cas de maintien de prix relativement aux prix de l'essence ou de l'huile de chauffage. Huit de ces cas ont donné lieu à des condamnations. Cependant, ces cas touchaient des marchés locaux et des incidents isolés. Cela démontre clairement que le Bureau de la concurrence a toujours été déterminé à enquêter sur des plaintes et à mettre en application les dispositions criminelles de la loi en ce qui concerne l'industrie pétrolière lorsque cela s'avère approprié.... il a fait obstacle à des projets de transactions susceptibles de réduire ou d'empêcher sensiblement la concurrence; il a obligé des parties à se départir d'importants éléments d'actif tels que des raffineries, des terminaux et des stations-services; et il a obligé des raffineurs à approvisionner des détaillants indépendants. [Konrad von Finckenstein, commissaire à la concurrence, Bureau de la concurrence, ministère de l'Industrie, 40: 15:30-35]

Cependant, il est clair que le volume de plaintes reçues par le Bureau au sujet du prix de l'essence est devenu un véritable fardeau.

> "Les dispositions de la Loi sur la concurrence sont suffisantes pour faire notre travail. Si vous parlez de budget, des ressources, non, je n'ai pas les ressources nécessaires pour mener les enquêtes que je voudrais mener. [Konrad von Finckenstein, commissaire à la concurrence, Bureau de la concurrence, ministère de l'Industrie, 40: 15:55]

L'Alliance canadienne continue d'appuyer la recommandation énoncée dans le rapport du Comité permanent intitulé *Plan d'actualisation du régime de concurrence* : « Que le gouvernement du Canada fournisse au Bureau de la concurrence les ressources nécessaires à l'application efficace de la *Loi sur la concurrence* ».[2] Cette recommandation devrait devenir une priorité pour le ministre de l'Industrie.

5. Taxes

Comme en fait mention le texte principal du rapport, à long terme, le prix de l'essence sans les taxes a augmenté de 50 %, alors que les taxes, elles, ont augmenté de 67 %. Par conséquent, ce sont les taxes qui composent la portion à la plus forte croissance du prix final de l'essence.

---

[2] Recommandation 5, avril 2002.

On dit que la taxe sur le prix à la pompe est l'une des raisons qui font que l'essence coûte plus cher au Canada qu'aux Etats-Unis. « Quand on enlève les taxes et le taux de change, le prix de l'essence est très semblable, à l'échelle mondiale." [M. Richard Taylor, sous-commissaire de la concurrence intérimaire, Bureau de la concurrence, Direction générale des affaires criminelles, ministère de l'Industrie du Canada, 40:15:45]

Il y a un mois — le 7 octobre 2003 — les membres libéraux de la Chambre des communes ont accepté de commencer à partager avec les villes les recettes fédérales provenant de la taxe sur l'essence. Toutefois, ils n'ont guère donné suite à leur promesse.

L'Alliance canadienne estime que le gouvernement a un rôle à jouer dans le financement de l'infrastructure du pays. Parallèlement, nous croyons qu'il appartient d'abord aux provinces et aux municipalités de gérer cette infrastructure. C'est pourquoi nous réduirons la taxe fédérale sur l'essence à condition que les provinces acceptent, par voie d'accord, de profiter de cette marge fiscale pour financer les infrastructures de compétence provinciale et municipale. Nous allons également maintenir et augmenter les investissements dans l'infrastructure frontalière et dans d'autres domaines où la responsabilité première est d'ordre fédéral.

PROCÈS-VERBAL

Le mercredi 5 novembre 2003
(*Séance n° 66*)

Le Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie se réunit aujourd'hui à huis clos à 15 h 37, dans la pièce 209 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Walt Lastewka, (*président*).

Membres du Comité présents : Larry Bagnell, Paul Crête, Cheryl Gallant, Walt Lastewka, Serge Marcil, Brian Masse, James Rajotte, Andy Savoy, Brent St. Denis et Joseph Volpe.

Membres substituts présents : Gerald Keddy pour André Bachand, Carolyn Parrish pour Paddy Torsney et Judy Sgro pour Dan McTeague.

Aussi présents : Bibliothèque du Parlement : Lalita Acharya, analyste; Robin MacKay, analyste; Dan Shaw, analyste.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, examen des causes possibles de la hausse récente des prix de l'essence, des effets négatifs majeurs de cette hausse sur l'économie, et des recommandations de mesures correctives appropriées au gouvernement fédéral.

Le Comité poursuit son étude d'un projet de rapport.

Il est convenu, — Que le projet de rapport (tel que modifié) soit adopté.

Ordonné, — Que le président ou son substitut dépose le cinquième rapport (tel que modifié) à la Chambre dans les plus brefs délais.

Il est convenu, — Que, conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité demande que le gouvernement dépose une réponse globale à son rapport dans les cent cinquante (150) jours.

Il est convenu, — Que le président soit autorisé à apporter, au besoin, des corrections d'ordre typographique ou des révisions sans modifier la substance du projet de rapport à la Chambre.

Il est convenu, — Que 550 copies du rapport soient imprimées en anglais et en français en format tête-bêche.

Il est convenu, — Que conformément à l'article 108(1)(*a*), le Comité autorise l'impression des opinions dissidentes ou complémentaires en annexe au présent rapport, immédiatement après la signature du président.

Il est convenu, — Que le texte des opinions dissidentes ou complémentaires soit limité à trois (3) pages au plus.

Il est convenu, — Que toute opinion dissidente ou complémentaire soit reçue par le greffier par courrier électronique, dans les deux langues officielles, dans les plus brefs délais.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, le Comité entreprend l'examen des travaux futurs relativement à la réglementation sur les dispositions d'injonction automatique du *Règlement sur les médicaments brevetés (Avis de conformité) de la Loi sur les brevets*.

À 17 h 28, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

Le greffier de Comité

Louise M. Thibault